

REVISTA



#48

2021

ASSAÍ

Bons Negócios

ACADEMIA ASSAÍ

Crie, inove:
ainda dá
tempo de
vender mais
neste Natal



ESPECIAL

Fim de ano
chegando:
tempo de
planejar como
crescer em
2022



Concorra a
mais de

19 Mil
Kits Boas Festas!*

com Ave Natalina
e Pênil

COMPRA
R\$ 100 + CPF ou CNPJ = RESULTADO NA HORA,
ou mais na hora de pagar **NO CAIXA!**

MEU ASSAÍ - Prêmio Academia Assaí dá esperanças e acelera negócios selecionados em 2021

assai.com.br

ASSAÍ BONS NEGÓCIOS #48

FELIZ NATAL E UM SABOROSO ANO NOVO

NOV / DEZ 2021

NOVO

OMO PARA DILUIR



OMO para Diluir Refil é o primeiro detergente desenvolvido para ser diluído antes do uso.

Com o refil de 500 ml, você faz 3L. É todo o poder de limpeza e cuidado do seu OMO favorito em um refil concentrado e econômico.



DÚVIDAS E SUGESTÕES

clientes@assai.com.br

Com apenas um clique, é possível acessar todo o conteúdo da Revista Assaí Bons Negócios no site: assai.com.br/revistas



Baixe o app e fique de olho nas ofertas para abastecer o seu negócio



SIGA O ASSAÍ ATACADISTA NAS REDES SOCIAIS

[assaiatacadistaoficial](https://www.facebook.com/assaiatacadistaoficial)

[@assaiatacadistaoficial](https://www.instagram.com/assaiatacadistaoficial)

[assaioficial](https://twitter.com/assaioficial)

[assaioficial](https://www.youtube.com/assaioficial)

[Assaí Atacadista](https://www.linkedin.com/company/assai-atacadista)



TRABALHE CONOSCO
assai.gupy.io

Um ano desafiador e de SUPERAÇÃO



Caminhamos ao final de 2021 com a certeza de que superação foi uma das palavras que nos guiaram neste ano desafiador. Afinal, iniciamos janeiro ainda sob os reflexos da pandemia de covid-19 que, por longos meses, paralisou o mundo e ainda tem reflexos na vida de todas e todos. E, diante de inúmeros desafios, vimos o quanto foi ainda possível acreditar.

Ao longo das edições deste ano, testemunhamos muitas pessoas que são exemplos de superação. Todas elas confirmam uma realidade: somos parte de um organismo criativo, capaz de se regenerar e extremamente resiliente. Exemplos disso estão aqui na revista, como o empreendedor que vende balas de coco nos semáforos de São Paulo. Confiando em sua capacidade de empreender, ele recuperou a autoestima e a renda familiar, nos enchendo de esperança com a sua história.

Nesta edição, você verá também muitas trajetórias inspiradoras. Começando pelos selecionados do **Prêmio Academia Assaí Bons Negócios 2021**. Motivados a se aprimorar, eles acreditaram e confiaram

na companhia, inscreveram-se e foram selecionados para crescerem conosco em uma iniciativa que tenho muito orgulho de reconhecer e que representa a força dos micro e pequenos negócios.

E trazemos muito mais aqui: um case de mãe e filha empreendedoras, que corrigiram a rota do negócio em plena pandemia e estabilizaram o faturamento com a venda de congelados; dicas e sugestões para fazer do tema Natal uma oportunidade a mais de vendas; as vantagens dos clubes de assinatura; o potencial do lucrativo negócio de frango assado; o impacto da alta do custo de energia nas contas; e o que fazer para evitar golpes do *delivery*.

Como essa é a última edição deste ano, desejo a você e a sua família Boas Festas e um Feliz Ano Novo. Que todas e todos possamos renovar as esperanças em 2022.

Belmiro Gomes

Presidente do Assaí Atacadista

EXPEDIENTE

Conselho editorial Assaí

Presidente do Assaí Belmiro Gomes **Diretor Comercial e de Logística** Wlamir dos Anjos **Diretora de Marketing e Gestão de Clientes** Marly Yamamoto Lopes

Revista publicada por Megamídia Group

CEO Celso A. Hey **CMO** Eduardo Jaime Martins **Gestão de Trade** Fernanda Zaruch **Coordenador de Projetos e Supervisão Editorial** Marcos Dias **Coordenação Revista Assaí Bons Negócios** Manoela Leão **Diagramação** Suellen Winter **Colaboradores da Edição** Liège Fuentes (edição) Ana Justi, Bruna Cruz, Jessica Krieger, Pricilla Back, Juliana Reis e Vania Nocchi **Foto capa** ©Fernanda Petelinkar **Revisão** Rodrigo Castelo **Representante Comercial** Elaine Nozella - elaine.nozella@megamidia.com.br **Atendimento Publicitário** Gisele Bezerra e Kellen Silvana Cotrin

Dúvidas e Sugestões redacao@megamidia.com.br - Av. Iguaçu, 2.820, 14º andar - sala 1401 - Água Verde, Curitiba/PR - Tel: (41) 2106-8500 - megamidia.com.br
Impressão Maistype - Distribuição Dirigida - Venda Proibida



Sumário



08 ESPECIAL

Vale a pena parar e planejar os rumos do seu negócio em 2022 - acompanhe as dicas

16 ESPECIAL NATAL

Confira a promoção que o Assaí preparou para concorrer a milhares de kits Boas Festas

22 COMO FUNCIONA

Frango assado é opção de baixo custo para investir ou ampliar seu negócio

26 VIAGEM GASTRONÔMICA

Dois mundos formam a riqueza de sabores, tradições e paisagens da Turquia



18

BRASIL AFORA

Um giro pela diversidade das mesas brasileiras na ceia de Natal



32 RADAR

Conheça o promissor mercado dos Clubes de Assinatura, com vendas fixas todo mês

36 MEU ASSAÍ

Empreendedores que foram destaques do Prêmio Academia Assaí 2021 contam seus planos



12

MEU NEGÓCIO, MINHA HISTÓRIA

Vendedor ambulante conquista e fideliza clientes com balas de coco no trânsito

NÓS



CAFÉ

O CAFÉ DE QUEM AMA CAFÉ

Sumário



50 ASSAÍ MAIS

SOL, a assistente virtual Assaí tem mais novidades para você. Veja também a expansão da rede com mais 8 novas lojas no país

42 PALAVRA DE ESPECIALISTA

Veja como evitar os golpes do *delivery* e garanta mais segurança a seus clientes

44 TEM POTENCIAL

Aposte nos "copos da felicidade" com receitas de panetone e chocotone para vender

62 BEM-ESTAR

Você dorme bem? Faça o teste e avalie a qualidade do seu sono

64 ACONTECE NO ASSAÍ

Assaí é tema de festa de aniversário do "Homem do Mercado"

72 MULHER EMPREENDEDORA

Mãe e filha aumentam vendas com marmitas congeladas na pandemia

66 ACADEMIA ASSAÍ

Ative o modo criatividade e prepare ações e produtos para vender mais e melhor no Natal

70 SUSTENTABILIDADE

A alta na conta de energia já está pesando no bolso do empreendedor

76 CAPACITAÇÃO

Invista no seu conhecimento!

77 ATUALIDADES

Aplicativos, sites e canais para otimizar sua atitude empreendedora



PREVISÃO DO TEMPO: CALORÃO LÁ FORA E AR FRESCO AQUI DENTRO.

Mondial,
a escolha
inteligente

Ventilador Turbo 8 Pás 40 cm VTX-40-8P

- Super-silencioso
- Controle de velocidade
- Inclinação vertical regulável



Ventilador Super Power - 40 cm VSP40B

- 6 Pás
- Alça para transporte
- Nova base + estável



Ventilador Super Power 6 pás - 40 cm / VSP40CB

- Mais vento
- Mais silêncio
- Novo botão em aço inox



Liquidificador Easy Power / L-550-W

- 550 W de potência
- Copo resistente a quedas
- Faca em aço inox



Extrator Premium Turbo / E-10

- 250 W de potência
- Corpo em aço inox
- Jarra de 1 L com peneira



Churrasqueira Elétrica Pratic Steak & Grill / CH-07

- Prática e compacta
- Grelhas e resistências removíveis
- Controle de temperatura



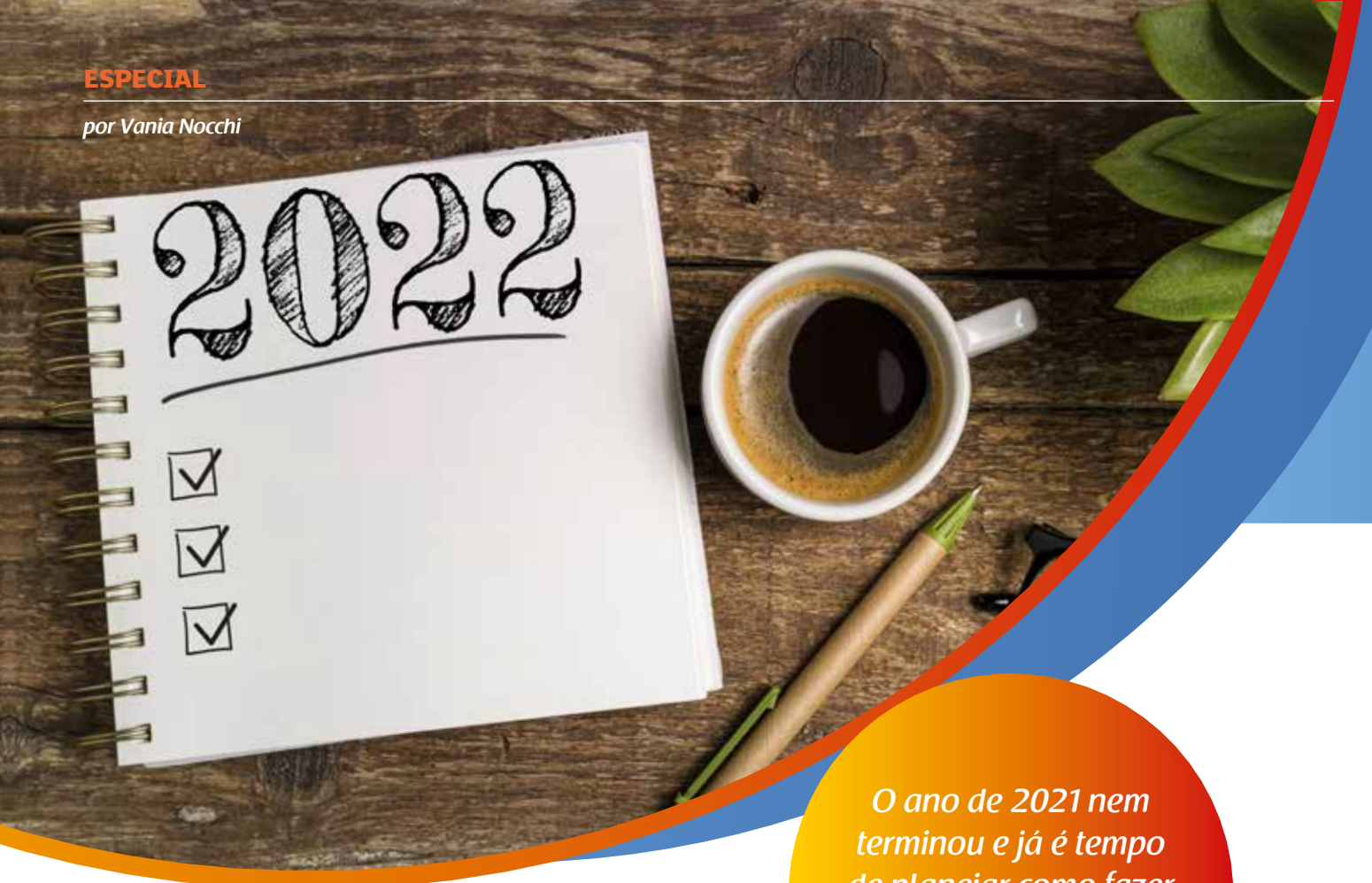
Caixa Amplificada Connect Power / CM-500

- 500 W de potência
- Bluetooth
- Bateria interna recarregável

emondial.com.br



MONDIAL
ELETRODOMÉSTICOS



O ano de 2021 nem terminou e já é tempo de planejar como fazer seu negócio crescer no ano seguinte sem correr riscos

Tempo de planejar 2022

É assim, corrido mesmo: enquanto você foca nas vendas de final de ano, vai planejando as principais metas e estratégias para o ano seguinte. É certo que nem todo empreendedor faz isso, porque, no meio da correria dos resultados do dia a dia, parar e planejar os meses seguintes são tarefas que exigem ainda mais de uma agenda já comprometida.

A palavra-chave é: descomplique. Planejar nada mais é do que ter dúvidas e responder perguntas. E, com base em observação confiável e respostas,

estabelecer objetivos e tomar decisões que têm a ver com o dinheiro previsto e disponível para os próximos meses.

Independentemente do tamanho ou da área de atuação, o que não é aconselhável é tomar decisões levando em conta a intuição e o "eu acho", que podem tornar seu negócio vulnerável. Pesquisas do Sebrae indicam que os microempreendedores individuais (MEI) são os que têm maior taxa de mortalidade em cinco anos, sendo a falta de planejamento uma das causas.

PASSO A PASSO PARA PLANEJAR

COMO PLANEJAR?

Tonico Novaes, especialista em administração estratégica pela FGV (Fundação Getúlio Vargas) e empreendedor do mercado de eventos, explica que planejamento é uma questão de hábito, “algo que vamos aperfeiçoando ao longo do tempo e que pode ir mudando de acordo com a necessidade”. Embora haja métodos, ferramentas e modelos diversos de planejamento, pode-se começar um plano de ação básico de modo simples e eficiente.

Responda às seguintes perguntas:

- O que (quero fazer)?
- Como (vou realizar)?
- Por que (quero esse objetivo)?
- Quem (vai realizar ou com quem vou contar)?
- Quanto (vou gastar para isso)?
- Quando (vou realizar)?

Para obter essas respostas, o especialista indica:

- Analise as características e a situação da concorrência e do mercado
- Faça um diagnóstico do seu negócio e defina as metas
- Envolver toda a equipe no processo, com transparência e confiança

MAPEAR E AGIR

Feito isso, o empreendedor vai definindo tudo que precisa organizar para o ano seguinte. E pode ser uma previsão mensal, bimestral, por semestre ou de longo prazo – por temas de interesse ou datas comemorativas, por exemplo.



DIAGNÓSTICO

É importante saber como está a saúde financeira do seu negócio, se há dinheiro no caixa, se as vendas caíram, se algum produto não vende, e o que seus concorrentes estão fazendo. Isso ajuda a responder às perguntas: O que? Como? Por que? Quem? Quanto? Quando?



OBJETIVOS

Quer vender mais? Lançar algum produto ou sabor novo? Diminuir o tempo de entrega? Substituir a chapa de lanche? O importante aqui é ser realista e ter metas viáveis.



ESTRATÉGIAS E AÇÕES

Como realizar o planejado? Se precisar, faça um curso, torne seu negócio ativo nas redes sociais, fortaleça seu *delivery*. O que importa é definir as estratégias conforme seus objetivos e a realidade do seu negócio.



CRONOGRAMA

Defina os prazos: o que será feito primeiro? Quem assumirá cada etapa? Quais recursos serão necessários?... E deixe tudo claro num quadro para você e a equipe.



DESEMPENHO

Avalie sempre o que está ou não dando certo a partir do que foi previsto. E, se for preciso, recalcule a rota, ajuste a meta, faça comparações de resultados, antes e depois.



REVISÃO

Se precisar, troque de estratégia. Ser flexível é uma qualidade que leva o empreendedor de sucesso a adaptar o negócio às condições do mercado. >>

APRENDIZADOS DOS ÚLTIMOS TEMPOS

É bom ter em mente que o imprevisto ronda todo tipo de negócio e que dele vem muitos aprendizados:



REVOLUÇÃO DIGITAL

Com ou sem isolamento, cada vez mais, **tudo é feito no celular: pesquisa de preços, compras, busca de endereços, promoções e contatos diretos** com os negócios. Então, aprimore os canais de comunicação com redes sociais, aplicativos de conversa e sites para não ficar de fora do mundo digital e dificultar as vendas.



DELIVERY PARA VENDER MAIS

A palavra aqui é revolução. Antes, o cliente ia até a loja para escolher o produto ou até o quiosque, a loja ou o restaurante para comer. Agora, mesmo com a reabertura do comércio, escolher o produto, **fazer o pedido e receber em casa virou prática diária**. Quer vender mais? Tenha um sistema de entregas.



MUDANÇA DE COMPORTAMENTO

Com as facilidades *on-line*, agora você tem mais concorrentes. Então, **reforce seu bom atendimento, ofereça mimos, promoções ou produtos diferentes**. Lembre-se: o comportamento do consumidor mudou e, *on-line*, tudo o que ele quer é ficar satisfeito com a compra. Presencialmente, ele quer isso e, mais, curtir a experiência. 🍷

IMPORTANTE

- Planeje
- Evite tomar atitudes por impulso
- Seja consciente do que é possível dentro da sua realidade
- Execute



Nova embalagem Mesmo Elefante!

**abre e
fecha**

Bonita
e prática.



**reuti-
lizável**

Pra guardar
seus temperinhos.



**SABOR
DE SEMPRE**
em uma
embalagem
novinha!

O mesmo produto, sabor e
rendimento de sempre

Aqui tem
**16 to-
ma-
tes**

**O Pote
com Tampa**

abre & fecha

É mais **bonito e prático**,
e você pode armazenar
o que quiser.

Tudo isso mantendo
a receita de sempre:
tomate, açúcar e sal!



Na rua, com açúcar e COM AFETO

*Conheça a história do
ambulante Dimas Barsanulfo
de Oliveira, empreendedor
persistente que faz sucesso
vendendo balas de coco em
cruzamento de avenidas de
São Paulo*

Ajudante de pedreiro, ambulante, vendedor, atendente em padaria. Essas são apenas algumas das profissões que Dimas Barsanulfo de Oliveira, de 43 anos, teve antes de vender balas de coco em um farol de São Paulo. A sua abordagem impressiona.

Além do otimismo e do bom humor, Dimas possui uma forma única de trabalhar: ao oferecer os potinhos de bala, caso a pessoa não tenha o dinheiro em mãos, ele entrega o produto e disponibiliza um cartão com seu contato para pagamento posterior via PIX. “Cada um tem seu tempo, pode ser logo que sai do sinal ou no fim do dia, mas sempre pagam. Tenho fé nas pessoas”, garante Oliveira.

Vender no semáforo pode parecer arriscado, mas veja o resultado:



+ de 700 pessoas
abordadas por dia

50 segundos
duração do sinal de trânsito



30%

em média
das pessoas abordadas
compram as balas

80%

compram 3 potes
por R\$ 10,00





ALTOS E BAIXOS FAZEM PARTE

Quem vê a animação de Dimas no cruzamento e na agitação das avenidas Giovanni Gronchi com João Dias não imagina os desafios que ele já enfrentou. Além de passar por inúmeros empregos, descobriu que tinha depressão e precisou ser internado por alcoolismo. Foi uma época difícil, mas foi na casa de acolhimento da Comunidade Terapêutica Vencer, em Itapeceira da Serra (SP), que ele começou a trabalhar com a venda de balas feitas no local e a se destacar pela visão empreendedora e pelo atendimento personalizado. “Não entendiam por que eu fazia promoção com desconto em quantidade, mas eu buscava ganhar no volume”, explica. Foram três anos vendendo balas feitas na comunidade.

PROFISSIONALIZAR PARA CRESCER

Apesar da baixa nas vendas no início da pandemia e de ter adoecido, contaminado por Covid, Dimas não desistiu e viu a solidariedade surgir de onde nem esperava. “Sem que eu pedisse, um amigo da minha mãe que eu conheço pelo nome de Roberto, dono de uma fábrica de calçados em Franca, minha cidade, doou duas caixas de botas com 26 pares para que eu pudesse vender. Ele nem sabia no que eu usaria o dinheiro, doou de coração. Vendi tudo e juntei com R\$ 600,00 do auxílio emergencial para comprar as painéis, as bancadas de mármore e de madeira e os ingredientes para criar minha receita própria de balas”, revela.



Fotos: © Fernanda Petelinkar

COM PRODUÇÃO E RECEITA PRÓPRIAS, DIMAS CONSEGUIU:

- **FORMALIZAR SEU NEGÓCIO COMO MEI**
- **PADRONIZAR OS PRODUTOS**, criar novos sabores, adicionar cores e moldar tamanhos e volumes diferentes, inclusive para o atacado
- **DEFINIR META DIÁRIA DE VENDA**: 240 potes no mínimo, com capacidade para até 400/dia, seu recorde no farol
- **AMPLIAR A EQUIPE** para quatro ajudantes
- **PARTICIPAR DE FEIRAS** e formar novas parcerias, que estão levando as balas para estações de metrô
- Fornecer **300 POTES POR SEMANA** para revenda no atacado
- **TRIPLICAR AS VENDAS** nos últimos três meses
- Planejar **CRESCER MAIS 30%** até o fim do ano >>

Dicas de quem sabe



DEGUSTAÇÃO

90% das pessoas que experimentam as balinhas compram



SEJA POSITIVO!

"Você pode não vender naquele dia, mas é importante sempre oferecer para ficar conhecido"



RECORRÊNCIA

Vendas no mesmo local, das 7h às 14h, de 3ª feira a domingo; assim os clientes sabem onde encontrá-lo



ENGAGE SUA EQUIPE

Ajudantes ganham por produtividade e são sempre motivados a produzirem mais e melhor



INOVAÇÃO E DIFERENCIAIS

Pagamentos por cartão e em dinheiro foram opções iniciais, mas com o PIX, a abordagem acessível e as mensagens positivas o faturamento cresceu mais



Maria Maria Balas de Coco

EM NÚMEROS



SABORES: coco, morango, leite condensado, limão, leite ninho e maracujá



PREÇO MÉDIO:

R\$ 4,00 o pote ou três por R\$ 10,00



PREÇO PARA REVENDA:

acima de 30 potes, R\$ 2,50 a unidade



DELIVERY:

acima de 10 potes e vendas por quilo



FATURAMENTO MÉDIO:

de R\$ 10 mil a R\$ 12 mil por mês



PONTOS DE VENDA:

semáforo, estações de metrô e feiras



saiba mais

@mariamariabalas

Inspiração e SONHOS

"O nome 'Maria Maria' é uma homenagem às minhas filhas Maria Eduarda, de 22 anos, e Luna Maria, de 9, e também às muitas Marias que existem no Brasil", explica Dimas. "Meu sonho é ter um quiosque e colocar mais produtos de coco, como bolos, bebidas e outras receitas, sem perder a identidade e o diferencial", completa ele, que já tem parceria com vários outros empreendedores do ramo. 🍌





A gente faz com gosto
o natal que você gosta.

AQUI NO ASSAÍ,
SEU NATAL FICA AINDA
MAIS GOSTOSO
COM AURORA.

LANÇAMENTO





Feliz Natal

ASSAÍ
ATACADISTA

e um Saboroso
ANO NOVO!

*Para tornar
seu Natal ou fim de ano
ainda mais especial, o Assaí
preparou uma promoção para
o cliente concorrer a milhares
de kits Boas Festas, com
bolsa térmica, ave
natalina e pernil!*

E stá chegando uma das épocas mais importantes do ano. E o Assaí Atacadista quer tornar ainda mais saborosas as suas festas de Natal e Ano-Novo! Para isso, acaba de lançar uma promoção imperdível que dá direito a todo cliente da rede de concorrer e levar para casa um kit Boas Festas! São mais de 19 mil kits disponíveis em toda a rede de lojas Assaí no Brasil.

O kit Boas Festas é composto por uma bolsa térmica com uma ave natalina e um pernil para dar um gostinho especial às mesas dos clientes. Todos os consumidores, pessoas jurídicas ou físicas (com idade igual ou superior a 18 anos), que efetuarem compras acima de R\$ 100,00, seguindo o regulamento da promoção, têm chance de ganhar.

“Criamos essa promoção pensando em tornar as ceias das famílias ainda mais completa, com união e confraternização. Pensamos num kit Boas Festas que seja desejado por todos e que complemente a mesa da ceia com carnes especiais. Além da bolsa térmica personalizada desenvolvida especialmente para essa ocasião”, afirma Marly Yamamoto Lopes, Diretora de Marketing e Gestão de Clientes do Assaí.

CONHEÇA MAIS DETALHES:

QUAL O PERÍODO DA PROMOÇÃO?

- de 1º a 31 de dezembro de 2021

ONDE ACONTECE A PROMOÇÃO?

- Participam dessa ação, exclusivamente, as lojas listadas no hotsite www.assai.com.br.

O QUE DEVO FAZER PARA PARTICIPAR?

- Basta realizar compras no valor IGUAL ou SUPERIOR a R\$ 100,00 nas lojas participantes, para concorrer ao kit Boas Festas.

COMO POSSO GANHAR O PRÊMIO?

- Você deve informar, na hora de passar suas compras no caixa de qualquer uma das lojas Assaí indicadas no site, que DESEJA PARTICIPAR da promoção "FELIZ NATAL E UM SABOROSO ANO NOVO", do Assaí.

ATENÇÃO! Você deve manifestar sua intenção de participar ANTES de começar a passar suas compras no caixa. Feito isso, deve INFORMAR SEU CPF ou CNPJ e prosseguir com a finalização das suas compras no caixa.

COMO VOU SABER SE GANHEI?

- Cumpridas as etapas anteriores, o próprio sistema eletrônico de registro de suas compras no caixa indicará na tela se você foi sorteado(a).

QUANDO POSSO RETIRAR O PRÊMIO?

- Todos os clientes contemplados na ação podem retirar o kit Boas Festas imediatamente na loja em que se inscreveu para participar da promoção.



Confira todas as informações e saiba como participar no site www.assai.com.br

Você tem 31 dias no mês de dezembro para concorrer ao kit nas lojas do Assaí de norte a sul do Brasil



COMPRE R\$ 100 + INFORME CPF ou CNPJ = RESULTADO NA HORA, NO CAIXA!
ou mais na hora de pagar

QUALQUER DÚVIDA, FAÇA CONTATO!
SAC 0800 773 23 22

- Segunda a sexta-feira, das 7h às 22h
- Domingos e feriados, das 8h às 20h

NATAL

bem brasileiro

É nesta época do ano, de norte a sul do país, que as ceias natalinas mostram seus diferentes sabores e tradições

Na hora de elaborar o cardápio de Natal, o brasileiro se divide entre pratos tradicionais e opções de influência estrangeira. Há tanto a presença de aves, porco, peixes e frutas nacionais como variações inspiradas em costumes de outras nações. Assim, pode-se observar nas mesas frango, peru, tender, lombo, bacalhau, pirarucu, panetone, rabanada, como também castanhas, tapioca, açaí e cupuaçu.

O peru pode até ser um símbolo na ceia de Natal, mas o prato mais popular de norte a sul do país é a infalível farofa, acompanhamento presente em 100% das mesas! Cada pedacinho do Brasil tem ingredientes que tornam tudo mais colorido, saboroso e acessível. Num giro pelas cinco regiões brasileiras, conheça ingredientes e tradições que podem inspirar seu Natal em 2021.



SUL

A culinária aqui tem forte influência europeia. **Aves, como o peru, e porco são tradição, mas a carne de cordeiro também entra no cardápio.** A preferência por proteínas ainda inclui o tender ou o lombo com abacaxi. E no almoço do dia 25, churrasco e arroz carreteiro voltam às mesas. Arroz-doce, pêssego em calda, pavê de frutas, gelatina colorida e sagu de vinho são clássicos na sobremesa, numa mesa enfeitada com pão de mel decorado.



SUDESTE

O bacalhau é um dos protagonistas, mas também predominam peru e cheddar nas preferências. A carne de porco pode aparecer no lombo recheado e coberto de frutas ou no leitão à pururuca. Entram fios de ovos nos acompanhamentos e arroz incrementado com passas, nozes e castanhas. Entre os doces, o delicado pudim de leite e as compotas não ficam de fora.

CENTRO-OESTE

No Brasil central, há frango caipira e peru. O frango ainda entra na receita da tradicional torta salgada, conhecida como empadão goiano. Outra presença forte na região é o pequi, fruto típico do Cerrado que perfuma as preparações e é muito utilizado cozido com arroz. Para a sobremesa, sorvetes levemente ácidos com frutas regionais, como graviola, cajá e gabioba, estão entre os destaques.



NORTE

A fartura de peixes amazônicos rivaliza com o tradicional peru de Natal por aqui. Pirarucu e tambaqui estão entre as principais opções, com farinha de Uarini no preparo e banana pacovã. A mesa também tem outro item essencial - a paçoca salgada, feita com carne de sol desfiada e farinha de mandioca amarela típica da região. O açaí vai tanto com a farofa salgada como em doces, além de itens como pudim de tapioca e doce de banana como sobremesas.



NORDESTE

Entre as carnes, o pernil de bode assado ganha espaço e é servido com mel, melaço ou calda de rapadura no lugar do abacaxi. As combinações de cuscuz, manteiga de garrafa, bolo de rolo com queijo do reino também são presenças legítimas nas ceias natalinas. Com mel ou melaço é servido o queijo coalho, grelhado, infalível em toda a região. A carne de sol é outro item essencial. Para finalizar, entram cocada, ambrosia e mousses, como o de cupuaçu, e a fatia do céu - nome dado à rabanada na região. >>





Você sabia?

O hábito de comer peru começou em 1621, na América do Norte, para comemorar o Dia de Ação de Graças – data mais celebrada que o Natal por lá. A ave representa fartura e, por isso, se transformou em símbolo de boa colheita. No Brasil, foi no século 19, junto com os imigrantes, que o peru iniciou sua jornada rumo às mesas nas ceias de Natal, ganhando espaço a partir da década de 1970.

O Chester é uma marca registrada e não uma espécie. A ave tem origem em uma linhagem de frango trazida da Escócia para o Brasil em 1980. Em 1982, tornou-se alternativa ao peru de Natal, como carne macia e úmida. Seu tempo de criação é maior, cerca de 50 dias – 20 dias a mais do que o frango –, e a alimentação favorece a produção de uma ave com menos gordura. 🍷



O peru pode até ser um símbolo na ceia de Natal, mas o prato mais popular de norte a sul do país é a infalível farofa, acompanhamento presente em 100% das mesas!



**RESOLVE SUA
FOME E VAI BEM
COM TUDO!**

Nestlé
FARINHA
LÁCTEA

SEU FILHO
*crescendo forte
e preparado!*



FRANGO ASSADO

é um bom negócio?

Saiba como iniciar um negócio de frango e quais as principais estratégias para obter sucesso

Tradicional na mesa do brasileiro, mas cada vez menos preparado em casa, o frango assado é uma ótima oportunidade de negócio. Com matéria-prima acessível, poucos equipamentos e uma estrutura reduzida, o produto é uma opção de fonte de renda ou de expansão dos negócios, com chances de retorno de até 100%.

“É possível iniciar a venda de frango assado mesmo com o orçamento apertado, sem grande estrutura física ou mão de obra especializada. O trabalho pode ser realizado por uma única pessoa em um espaço reduzido, como uma garagem, ou em um pequeno ponto comercial”, afirma o chef Lucas Yamaguchi, da Galunion Consultoria.

De acordo com ele, na maioria das vezes, o empreendedor utiliza a estrutura da própria casa, incluindo forno, geladeira ou churrasqueira. E, se começa do zero, pode comprar equipamentos básicos, às vezes usados, como forno para frango assado, geladeira para armazenar as aves temperadas, uma bancada de trabalho e embalagens para viagem.

COMO DIFERENCIAR MEU NEGÓCIO?

Use a criatividade para ser diferente no mercado. “Na hora de temperar o frango, experimente marinadas, pois elas garantem que o tempero penetre em toda a carne e ajudam a dar suculência ao frango após assado”, explica o *chef* Lucas.

Outra coisa que não pode faltar são os acompanhamentos, que ajudam a aumentar o tíquet médio no total das vendas.

Sugestão ACOMPANHAMENTOS

- SALADAS
- ARROZ
- MAIONESE
- BEBIDAS
- SOBREMESAS





DE OLHO NOS CUIDADOS NECESSÁRIOS

- 1 **Higienize toda a área de preparo**, os utensílios e os ingredientes para evitar a contaminação de alimentos
- 2 Compre a matéria-prima sempre de **fornecedores confiáveis**
- 3 **Armazene** os frangos temperados em **local adequado**, sem contato com outros alimentos
- 4 **Nunca lave o frango!** Isso aumenta os riscos de contaminação
- 5 Siga as **regras da Vigilância Sanitária** do seu município

Dicas de QUEM ENTENDE



● **PESQUISE**
Analise a concorrência e faça algo diferente, com novos sabores



● **INÍCIO**
Comece aos poucos com equipamentos usados, se precisar



● **MÁQUINA**
A máquina de espeto é a melhor para o frango assado



● **DELIVERY**
Ofereça entrega e atenda por aplicativos de *delivery*



● **CARDÁPIO**
Aproveite datas como Natal e Ano-Novo e crie cardápios especiais



● **ENCOMENDAS**
Aceite encomendas, crie combos e diversifique os acompanhamentos



● **PAGAMENTO**
Ofereça opções de pagamento, como o PIX

A renda extra se TORNOU PRINCIPAL

Foi em busca de uma renda extra que o empreendedor Jonathan Silva, da Galeto's Frango Assado, em Itajaí (SC), iniciou um negócio no ramo de frango assado, em 2018. "Quando comecei, busquei um ponto com bastante circulação de pessoas, aluguei uma sala em um dos bairros mais movimentados da cidade e trabalhava apenas aos domingos", conta.

Foram meses sem ter lucro. "Iniciei com uma máquina e três frangos, vendi um", lembra. Ali ele aprendeu que nem sempre um bom ponto garante o sucesso do negócio. "Comecei a ter lucro depois de oito meses e foi nessa época que o aluguel aumentou. Então, levei o negócio para a garagem da minha casa", revela. Com o tempo e os bons resultados, Jonathan conseguiu ampliar o local e contratar funcionários. Hoje tem um assador, três entregadores e uma secretária. 🍗

*Jonathan Silva, proprietário
da Galeto's Frango Assado*



saiba mais

 @galetosfrango

PROMOÇÃO YPÊ 2021

Participe da maior promoção de todos tempos

SÃO MAIS DE

R\$ 4 MILHÕES

EM PRÊMIOS PARA VOCÊ



COMPROU, CADASTROU, **MILIONARIZOU.**

PARTICIPE:

WWW.PROMOCAOYPE.COM.BR

Promoções válidas de 27.8.2021 a 12.12.2021. Consulte critérios e condições de participação, datas dos sorteios, regulamentos completos e Certificados de Autorização SECAP em www.promocaoype.com.br. Imagens ilustrativas. *A participação na campanha de vale-brinde que distribui cartões pré-pagos será apenas para os consumidores que comprarem produtos nas redes aderentes à promoção. Cartões sem função de saque. **Premiação entregue em certificado de ouro.

MECÂNICA SIMPLES E FÁCIL



COMPRE
QUALQUER
PRODUTO
YPÊ



CADASTRE O
CUPOM FISCAL
NO SITE
OU NO APP



E CONCORRA
A MILHARES
DE PRÊMIOS

1 PRODUTO
=
1 CHANCE DE
GANHAR



2x SUAS
CHANCES
DOBRAM

PLANO DE COMUNICAÇÃO COMPLETO



MÍDIA, DIGITAL, MPDVS,
EXPOSIÇÕES DE CARROS

Comprando produtos YPÊ no ASSAI,
você pode concorrer a vouchers
no valor de R\$ 500,00
durante toda a promoção.

R\$

500,00



TURQUIA:

um lugar entre dois mundos



CAPADÓCIA

Um cenário impressionante de formações rochosas, de onde partem os passeios de balões para se avistar os vales de pedras onduladas, encostas nas cores ocre e rosa e casas construídas nas pedras. Terra de São Jorge, um dos santos mais venerados pelos brasileiros e quase um desconhecido dos turcos.

Fotos: Shutterstock

Nesse país tão diverso, de tradições ocidentais e orientais, muitos elementos são familiares para os brasileiros

Estar na Turquia é como estar em mais de um lugar ao mesmo tempo, numa sobreposição de culturas, tradições e costumes do Oriente e do Ocidente. Tudo isso, porque parte do seu território fica na Europa e outra parte na Ásia, banhado por quatro mares diferentes (Egeu, Mediterrâneo, Negro e de Mármara).

A Turquia foi importante no comércio do mundo antigo, tornou-se território romano (cristão) e, sob o domínio Otomano, transformou-se em uma nação muçulmana. Passou a ser República da Turquia no século 20, moderna e salpicada de contrastes, bem retratados em sua cidade mais famosa, Istambul. >>

Natal tem Sabor de **Chester** Perdigão.



Confira nossas
receitas em
perdigão.com.br



Curiosidades

● **LOUCOS POR CHÁ** - Turcos são ávidos bebedores de chá, até mais do que café. E são meninos que andam pelas ruas das cidades, equilibrando pequenos copos em forma de tulipa, que abastecem de chá quente os comerciantes.

● **PAPAI NOEL É TURCO** - Vem de séculos a história de Nicolau, nascido em família rica, na Turquia. Ao perder os pais, passou a usar a herança para ajudar necessitados e proteger crianças. Foi nomeado bispo de Mira e canonizado como São Nicolau. Sua história inspirou a criação da figura do Papai Noel.

● **MEDITAÇÃO RODOPIANTE** - Com uma mão virada para o céu e outra na direção da terra, os dervixes são homens que giram, dançando e meditando ao ritmo de cantos religiosos. Essa prática, que é parte do sufismo - de religião islâmica -, foi banida da Turquia em 1925, mas voltou a ser praticada há alguns anos.

● **BANHO TURCO** - É um legado do Império Romano, quando os banhos públicos serviam para convívio social, e também do Otomano, onde os locais de banho perto das mesquitas permitiam que os fiéis se limpassem antes das orações. Como em uma sauna, o objetivo é o relaxamento.

● **CAFÉ, UM ORÁCULO** - O café turco é feito com água e pó, fervidos juntos. A bebida é forte, com espuma e servida quando o pó decanta. A borra que se forma no fundo, para eles, dá pistas sobre o futuro da pessoa que bebeu o café.



MESQUITA AZUL

Erguida para rivalizar com a Aya Sofia e, dessa vez, reafirmar o poder do Islã, fica logo em frente, na mesma cidade. Decorada com milhares de azulejos, ainda funciona como templo religioso.

Lugares de DESTAQUE



BASÍLICA AYA SOFIA - Construída em Istambul pelo imperador Justiniano entre 532 e 537 d.C para reforçar o poder do cristianismo e dos romanos, foi transformada em mesquita quando os Otomanos chegaram ao país, em 1453. Hoje é um museu.

PALÁCIO TOPKAPI - Sede do poder Otomano, foi residência de sultões por 400 anos em Istambul. Guarda relíquias do profeta Maomé.



GRAND BAZAAR - O maior mercado coberto do mundo fica em Istambul e foi criado em 1461. São 60 ruas e 5 mil lojas com negociantes de joias, cerâmicas, tapetes, especiarias, antiguidades e tudo o que se imagina, ativo até os dias atuais. >>



Os cremes dentais que não podem faltar na sua compra.



**MAIS ECONOMIA
PARA TODA A FAMÍLIA**



**VARIEDADE
DE BENEFÍCIOS**



**TRADE UP PARA
TAMANHOS MAIORES**



**AUMENTO DE
TICKET MÉDIO**



Sorriso Dentes Brancos 220 g



Sorriso Carvão 140 g



3 Pack Máxima Proteção
Anticáries 180 g



Garanta já as novidades da categoria!
colgate.com.br/products/toothpaste

Moussaka na mesa

A Turquia disputa com a vizinha Grécia a nacionalidade do Moussaka (ou mussaká), um dos pratos locais mais populares. É como uma lasanha, feita de berinjela, carne moída, azeite e molho, fácil de fazer.

Receita

INGREDIENTES

- ✓ 1 ½ xícara (chá) de queijo parmesão ralado
- ✓ 4 berinjelas médias
- ✓ 750 g de carne moída (patinho) duas vezes
- ✓ 5 tomates maduros
- ✓ 1 cebola grande picada
- ✓ 1 pau de canela
- ✓ Sal e pimenta-do-reino moída a gosto
- ✓ Farinha de rosca e óleo de oliva para untar

Molho bechamel

- ✓ 5 xícaras (chá) de leite integral
- ✓ ½ xícara (chá) de farinha de trigo
- ✓ ½ xícara (chá) de manteiga
- ✓ Sal, pimenta-do-reino e noz-moscada a gosto

MODO DE PREPARO

Corte as berinjelas em fatias de 1 cm de espessura, polvilhe um pouco de sal e deixe escorrer para que fique maleável. Bata os tomates no liquidificador, passe na peneira e reserve. Refogue a cebola, junte a carne e acrescente sal, pimenta-do-reino e canela ralada, mexendo bem. Refogue e adicione o tomate batido, cozinhando por 15 minutos.

Preparo do molho bechamel

Numa panela, derreta a manteiga em fogo baixo e acrescente a farinha de trigo. Tire do fogo e misture o leite aos poucos para não empelotar. Volte ao fogo, mexendo ligeiramente até engrossar. Tempere com sal, pimenta e noz-moscada. Desligue o fogo e reserve.

Montagem da moussaka

Unte uma vasilha refratária com óleo e farinha de rosca e monte as camadas, começando por fatias de berinjela, carne moída, parmesão ralado... até finalizar. Termine com berinjela, cubra com molho bechamel e o parmesão restante. Leve ao forno em temperatura média até dourar. 🍷

Molho bechamel

Noz-moscada moída



Ligue o som!

Para entrar no clima, acesse a seleção de músicas que a **Revista Assaí Bons Negócios** preparou para você ouvir enquanto prepara a receita! Acesse: bit.ly/playlist_turquia

SKOL

BEATS

AONDE BEATS
VAI TE LEVAR HOJE?



BEBA COM MODERAÇÃO. VENDA E CONSUMO PROIBIDOS PARA MENORES DE 18 ANOS.

DEM PRO MEU CLUBE!

Clubes de assinatura crescem cada vez mais e oferecem boas oportunidades para quem quer empreender

A pandemia acelerou uma tendência que já vinha crescendo há alguns anos no Brasil: a compra de produtos e serviços *on-line*. Nesse período, os brasileiros descobriram a comodidade de receber em casa os itens de que mais gostam e que consomem de forma recorrente, o que abre espaço para os clubes de assinatura. Chamado de economia de recorrência, esse tipo de consumo cresce a olhos vistos no Brasil.

De acordo com dados da Betalabs, especializada em tecnologia para gestão de comércio eletrônico, **no primeiro semestre de 2021 o setor apresentou crescimento de 48% comparado ao mesmo período de 2020**. Para Luan Gabellini, sócio-diretor da Betalabs - especializada em tecnologia para gestão de comércio eletrônico - a tendência é este segmento evoluir ainda mais até o final do ano, "com muitas oportunidades para quem quer empreender".

"Com o declínio da pandemia, a estimativa é que a economia esteja mais forte no país e que, com isso, cresça o consumo tanto presencial como *on-line*", reforça ele, afirma. Segundo ele, em 2020, os clubes de assinatura apresentaram uma média de **600 novos membros todos os dias**.



Por onde começar?

Maria Carolina Avis, professora dos cursos de Marketing, Marketing Digital e Gestão de Mídias Sociais do Centro Universitário Internacional Uninter, e Luan, da Betalabs, orientam os principais passos:

- 1 Montar um comércio eletrônico** (loja *on-line*) que permita a automação nas formas de pagamento recorrentes (boletos, cartão de crédito e PIX)
- 2** Para isso, **é preciso ser MEI ou ter um CNPJ** para emitir nota fiscal e facilitar o envio dos itens por Correio para outros estados
- 3 Mapear fornecedores, negociar prazos e planejar os recebimentos** por ao menos seis meses, isso reduz riscos de desabastecimento
- 4 Diferenciação é o segredo do sucesso:** comidas típicas, marmita para almoço ou jantar, pizzas à escolha do cliente; bebidas *gourmet*, cafés e chás, pães caseiros, *kit* de festa, dentre outras iniciativas
- 5 Qualidade no atendimento, relacionamento e personalização:** trate o cliente como membro do clube
- 6 Utilizar as redes sociais para divulgação e vendas**, e medir também a satisfação do cliente
- 7** Ter claros os custos mínimos do negócio e **prever margem de cancelamentos de clientes** para garantir o equilíbrio e a sustentabilidade da operação

Vantagens

- **FACILIDADE E COMODIDADE:** o cliente recebe em casa e a cobrança é automática no cartão de crédito cadastrado no site
- **SENSE DE EXCLUSIVIDADE:** itens únicos para os clientes do programa
- **SURPRESA:** em alguns clubes, o cliente não sabe o que vai receber. Modelo comum nos clubes de vinho, cerveja, queijo e livro, por exemplo
- **SEGMENTAÇÃO:** público bem definido, o que exige conhecer o que seu cliente quer e os hábitos digitais dele
- **CONTROLE:** maior domínio do estoque, com controle dos produtos e de clientes a entregar
- **RECEITA ANTECIPADA:** permite planejar e administrar compras, estoque e entregas
- **FRETE E EMBALAGENS:** alimentos perecíveis pedem distâncias menores e entregas rápidas. A sustentabilidade também importa, com menos uso de plástico e isopor nas embalagens
- **LOCAL:** não requer ponto físico ou loja para funcionamento

Riscos e desvantagens

- Inadimplência
- Desistência de clientes
- Falha ou atraso de fornecedores
- Problemas nas entregas
- Concorrência crescente >>

Números otimistas

DE 300 PARA 4 MIL foi o crescimento de clubes de compras, em cinco anos, no Brasil

Jovens de 18 A 39 ANOS são os maiores interessados



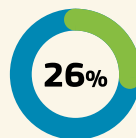
pode ser o crescimento do setor em 2021



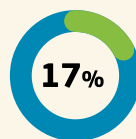
dos consumidores se interessam por clubes na área de alimentos



escolhem pelos benefícios



pelo preço e



pela conveniência

Fontes: Sebrae |
Pesquisa Collison |
Betalabs



“Para quem já trabalha com vendas on-line, montar um clube recorrente pode ser uma boa alternativa para garantir fidelização. E para quem ainda está começando, a dica é focar na relevância do produto ou serviço. Se for importante para o consumidor, ele vai aderir com certeza”

Luan Gabellini



DELÍCIAS DE MINAS NA CAIXA

Ela foi pioneira na ideia de oferecer produtos da gastronomia mineira em clube de compras. Em 2018, Elizabeth Magri Colodeti fundou o Club D'Filó, e o desejo era garantir um contato mais próximo com os clientes, atendendo diretamente a todos eles.

Um ano depois, Elizabeth já tinha 55 assinantes. Hoje são mais de 120 com fornecimento mensal, dez pessoas na equipe e um "garimpo" de itens com produtores e fornecedores de queijos, cafés, doces, cachaças e quitutes variados. Tudo artesanal para valorizar a cultura local e todos comprometidos com a sustentabilidade.

"Nosso grande diferencial é a cultura mineira familiar e a qualidade excepcional do que é produzido aqui. É esse sabor especial que entregamos para nossos clientes e é por isso que eles se mantêm fiéis ao Club D'Filó", revela. Nesses dois anos de pandemia, o negócio não teve queda de faturamento e tem previsão de crescimento de 40% no próximo ano.

Sugestões para montar SEU PRÓPRIO CLUBE:



INTERAÇÃO E ATENDIMENTO

PERMANENTES: mesmo sendo digital, o contato direto faz diferença na fidelização do cliente



CANAIS ON-LINE: a divulgação em redes sociais e no site do clube é essencial



PLANEJAMENTO: em janeiro é feita a organização e a logística das entregas, o que libera a equipe para buscar mais clientes e gerenciar as demandas mensais



PERSONALIZAÇÃO: os clientes podem trocar ou adicionar itens com acesso exclusivo ao empório no site, o que eleva as vendas e amplia o ticket médio



QUALIDADE: a própria Elizabeth aprova mensalmente as cestas e responde a reclamações, comentários e elogios nos canais do clube



OFERTAS: preços decrescentes e vantagens para planos mais longos, entre mensal, semestral e anual 🌟

CLUB D'FILO

- **Fundação:** dez 2017
- **Funcionários:** 10
- **Total de assinantes:** 120
- **Média de crescimento anual:** 5%
- **Itens fixos na caixa:** 5 + 1 surpresa
- **Total de fornecedores:** 300
- **Ticket médio:** R\$ 260



saiba mais

 @clubdfilo

NOVAS EMBALAGENS JOHNSON'S® AGORA MAIS SUSTENTÁVEIS.

Menos descarte plástico, cuidando dos seus
filhos e do nosso planeta.

**Nova tampa mais sustentável, com
menos plástico nas embalagens de 200ml***

*Com exceção do Sab. Líquido Recém-Nascido 200ml.



**Utilizamos
Plástico Reciclado,
cuidando do futuro
do nosso planeta.**



**Novo refil:
100% reciclável.**

**Saiba mais
apontando
a câmera:**



Johnson's  **Juntos,
passo a passo.**

Prontos para a RETOMADA DOS NEGÓCIOS

**PRÊMIO
ACADEMIA
ASSAÍ 2021**
BONS NEGÓCIOS



Destaques do Prêmio Academia Assaí Bons Negócios 2021 contam como estão vencendo os desafios na retomada, juntos com o Assaí

A jornada foi longa e os desafios, muitos. Mas eles persistiram, acreditaram e, juntos com o Assaí, conseguiram enxergar ainda mais o potencial dos seus negócios. Agora, como destaques do **Prêmio Academia Assaí Bons Negócios 2021**, estão promovendo mudanças, fazendo planos e dando saltos em seus empreendimentos.

Conheça alguns dos destaques desta 4ª edição do Prêmio e o que estão fazendo com o apoio recebido, nessa ação que bateu recordes de participação. Foram mais de 16 mil inscritos, que cumpriram as etapas iniciais e 1.500 micro e pequenos negócios selecionados nas fases seguintes, 150 dos 1.500 premiados avançaram para a etapa seguinte em que receberam capacitação, mais prêmios e disputaram uma vaga entre os 15 destaques nas cinco regiões do país. >>

4º Prêmio Academia Assaí 2021 em números



1.500
selecionados



1.350 receberam
R\$ 300 em prêmio



150 finalistas receberam
R\$ 2 mil + vale-compras
de R\$ 500 no Assaí + 2h
de assessoria individual



finalistas e destaques
de todas as 5 regiões
do país



15 destaques
ganharam mais R\$ 2 mil
e um smartphone



nas diferentes
fases, receberam
APOIO financeiro, assessoria
PARA O NEGÓCIO e
capacitação on-line

3 CATEGORIAS DO PRÊMIO:



Ponto de Venda Fixo



Vendedor(a) Ambulante



Vendas por Encomenda

TRADIÇÃO DO SABOR NATURAL E INTENSO DO CACAU
PARA DEIXAR SUAS RECEITAS AINDA MAIS SABOROSAS!



CONHEÇA ALGUNS DESTAQUES DO ANO

**PRÊMIO
ACADEMIA
ASSAÍ 2021**
BONS NEGÓCIOS



KARLA RIBEIRO DA SILVA
DELÍCIAS DIMÃE & FILHOS
Região Sudeste | Categoria Venda por
Encomenda
São Gonçalo/RJ

"Eu estava prestes a desistir quando vi o anúncio da premiação. Foi uma luz no fim do túnel. É uma honra ter ficado entre os 15 destaques e isso veio para me dizer que o caminho é esse. Temos que comemorar cada conquista e hoje eu posso respirar e planejar o crescimento da minha empresa. É assim que nós vamos vencendo, o prêmio foi uma grande realização."



DAIANE F. DE SOUZA PEREIRA
BENEDICTUS GOSTINHO CASEIRO
Região Sul | Categoria Venda por
Encomenda
Campo Largo/PR

"Meu marido, João Carlos, e eu conhecemos o prêmio através de uma amiga e vimos nele uma oportunidade de melhorar nosso negócio. Hoje, temos uma visão diferente de empreendedorismo e estamos mais motivados. Quando começamos, não pensávamos que chegaríamos a ganhar um prêmio, e hoje estamos dizendo a outros empreendedores: acredite no seu negócio, acredite em você!"



FABIANA ARAÚJO DE MELO
DOCE ALEGRIA ESTAÇÕES GOURMET
Região Sudeste | Categoria
Vendedor(a) Ambulante
Nova Iguaçu/RJ

"O prêmio foi uma confirmação de que estou no caminho certo e que não devemos parar de aprender nunca, pois sempre temos o que melhorar. Essa premiação significou a possibilidade de alavancar meus negócios. Na semana de capacitação, aprendi novas técnicas de venda, finanças e mídias sociais. Estou colocando tudo em prática para que minha empresa cresça ainda mais."



CARINA RODRIGUES CHAVES
TEMPERO DA CARINA
Região Nordeste | Categoria
Vendedor(a) Ambulante
Fortaleza/CE

"Ser destaque no prêmio me fez refletir que quando se sonha com os pés no chão, foco e aceitando seus limites, a tendência é dar certo. Meu marido, Junior Brasil, me estimulou a participar e eu estou muito feliz com a conquista. Meu sonho é ser reconhecida pelo meu trabalho e me firmar na área de alimentação criativa e vender satisfação ao público."



JOSIANE SILVA NASCIMENTO
BOLOTERAPIA
Região Norte | Categoria Venda por
Encomenda
Manaus/AM

"Sou mãe de um filho especial e criei a Boloterapia como uma oportunidade de trabalhar e ao mesmo tempo cuidar dele. Com a crise, eu duvidei se daria certo e só precisava que alguém me dissesse que sim. Minha experiência com a Academia Assaí foi o pontapé inicial para deixar de ser apenas a mulher que faz bolos e me tornar uma empresária." >>

Quer ter nossos
folhetos sempre
em mãos?



**Chama o
Assaí no
Whats!**

1. Do seu celular, escolha sua **loja favorita** no site assaí.com.br/whatsfolhetos

2. Receba o número ou o link do WhatsApp da sua loja favorita e, **importante**, **salve o número** dela na sua agenda de contatos.

3. Mande um **"oi"** para sua loja favorita e, quando ela responder, envie a palavra **PROMO**. E pronto!

Saiba mais



CONHEÇA ALGUNS DESTAQUES DO ANO

**PRÊMIO
ACADEMIA
ASSAÍ 2021**
BONS NEGÓCIOS



JOSÉ ARI

SABOR DO CHURRASCO

Região Centro-Oeste | Categoria Ponto de Venda Fixo
Cidade Ocidental/GO

"O Sabor do Churrasco começou do dia para a noite, no momento em que me vi desempregado depois de 15 anos de experiência como churrasqueiro. Depois de passar por muitos desafios, confesso que não consegui segurar as lágrimas quando fui anunciado como um dos destaques do prêmio. É muito bom ter nosso trabalho reconhecido, principalmente por uma empresa sólida como o Assaí".



GIZELLE CRISTINA SIMITH DA SILVA

GIZELLE LANCHES

Região Norte | Categoria Ponto de Venda Fixo
Ponta de Pedras/PA

"Meu maior sonho é montar uma lanchonete completa. O prêmio foi uma conquista pessoal, que me deixou feliz e realizada. Com ele, aprendi que não temos que desistir dos nossos objetivos, e agora eu quero aprimorar o que já faço. A capacitação me mostrou novos horizontes e eu quero colocar tudo em prática, tenho muitas ideias para o futuro."



ANDRESA DA SILVA XAVIER

DIVINO BURGER

Região Nordeste | Categoria Ponto de Venda Fixo

Senhor do Bonfim/BA

"Eu me inscrevi no prêmio com o intuito de adquirir conhecimento e, com o passar das etapas, fui me dedicando mais. Isso está sendo muito importante para a nossa empresa, pois vamos tirar do papel alguns projetos. Empreender é muito difícil e o Assaí está dando a força de que precisávamos. Estou colocando em prática o conhecimento adquirido e estamos tornando nosso sonho uma realidade."



ANDREY DE CASTRO CORREA

FRANGÃO DO NEGÃO

Região Norte | Categoria Vendedor(a) Ambulante

Belém/PA

"A pandemia fez as vendas caírem bastante e nós passamos por muitas dificuldades. Cheguei ao ponto de pensar em desistir e me inscrevi no Prêmio sem imaginar que chegaria tão longe. A Academia Assaí me ajudou muito e agora eu estou expandindo meu negócio e não vou parar por aqui. Estou evoluindo, buscando conhecimento e aproveitando a oportunidade."



saiba mais

academiaassaí.com.br/premio

Vegetais congelados Grano



Acreditamos que comer bem e saudável é para todo mundo!

Nossos vegetais são ultra congelados e embalados com alto grau de higienização e minimamente manipulados. Garantindo assim, tranquilidade e segurança para você e sua família!

+ Prático

Já vem lavado e pré cozido. Basta descongelar e em poucos minutos sua receita está pronta.

+ Econômico

Rende muito mais nas receitas. Congelamento um a um, você usa o quanto quiser e sem desperdício.

Naturalmente saudável

Sem adição de conservantes. São só vegetais e **mais nada!**

www.grano.com.br



@grano.congelados



@grano.congelados



granocongelados

Cuidado com o **"GOLPE DO DELIVERY"**

O aumento nas vendas por delivery trouxe também novas modalidades de golpes, com prejuízos para o empreendedor e o cliente

As vendas por *delivery* no Brasil já são uma realidade, com forte crescimento nos últimos dois anos. Com esse aumento, cresceu também o número de tentativas de golpe no ato do pagamento. Segundo dados do Procon-SP, o "golpe do *delivery*" teve 186% a mais de registros de janeiro a maio de 2021, em comparação com o mesmo período do ano passado.

Perceber que está sendo vítima de uma ação criminosa nem sempre é simples, já que os envolvidos fazem parecer que tudo é real. Para entender como funciona o golpe e o que fazer para evitá-lo, a **Revista Assaí Bons Negócios** conversou com o coordenador do curso de graduação em Tecnologia em Defesa Cibernética do Senac EAD, Fábio Luiz Lettieri da Costa.

ASSAÍ BONS NEGÓCIOS: QUAIS SÃO OS GOLPES MAIS PRATICADOS ATUALMENTE?

Fábio Lettieri: Um dos mais recorrentes é aquele no qual o consumidor é induzido a utilizar o cartão em uma máquina com o visor deteriorado ou riscado, o que impede a visualização do valor. Dessa forma, sem saber, o consumidor permite a inserção de outro valor e, muitas vezes, a operação é repetida com a alegação de que o cartão não passou na primeira tentativa.

ABN: COMO O EMPREENDEDOR DEVE RESOLVER O PROBLEMA JUNTO AO CLIENTE?

FL: É de bom tom que o empreendedor garanta a segurança dos consumidores no uso dos serviços que ele oferece. Também é fundamental a atenção do cliente no momento de receber seu pedido e efetuar pagamentos. Arcar com o prejuízo decorrente da falha de segurança no sistema é inviável para ambos, mas a empresa não pode se eximir da responsabilidade.



Fábio Luiz Lettieri da Costa, coordenador do curso de graduação em Tecnologia em Defesa Cibernética do Senac EAD



Como funciona o "GOLPE DO DELIVERY"

VEJA OS PRINCIPAIS MODOS E ARGUMENTOS:

MÁQUINA COM DEFEITO OU PELÍCULA EXTRA NO VISOR

No momento da entrega, o entregador digita um valor maior que o real na máquina, cujo defeito na tela impede a visualização de dados como valor e nome do estabelecimento. Sem perceber o erro, o cliente digita a senha e aprova o pagamento, que vai direto para uma conta criada pelos criminosos.



ERRO NO PAGAMENTO PELO APP

Nessa modalidade, os golpistas convencem o consumidor de que, por algum motivo, o pagamento não foi processado e será estornado. Mas, para concluir a entrega, pedem um novo pagamento via débito ou crédito, que é desviado.



LIGAÇÃO DO RESTAURANTE

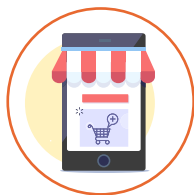
Uma falsa chamada telefônica, articulada pelos criminosos, informa problemas no processamento da compra e que, por isso, o cliente deve informar dados do seu cartão por telefone ou realizar um novo pagamento na máquina. Nesse momento, ocorre o desvio.



ABN: A QUEM O EMPREENDEDOR PODE RECORRER PARA BUSCAR UMA SOLUÇÃO?

FL: As soluções estão baseadas em uma jurisprudência muito recente, que leva em consideração os direitos e os deveres do empreendedor, das empresas credenciadas para distribuição através de aplicativos (quando envolvidas) e do consumidor. O Código de Defesa do Consumidor e o Código Civil garantem a solução dos casos. Mas o mais importante é estar atento e evitar cair em qualquer tipo de golpe.

COMO SE PROTEGER ?



EMPREENDEDOR

- Incentive o cliente a pagar direto no aplicativo
- Em caso de pagamento na entrega, tenha sempre máquinas em bom estado e incentive o cliente a conferir o valor digitado
- Seja claro quanto ao valor do produto e da taxa de entrega
- Oriente o consumidor a inserir e retirar o cartão da máquina, ele mesmo
- Os entregadores devem ser idôneos e dar o comprovante de pagamento ao cliente



CONSUMIDOR

- Prefira pagar pelo aplicativo
- Em caso de problema no ato do pagamento, entre antes em contato com o estabelecimento via aplicativo ou telefone
- Se for pagar na entrega, confira o valor antes de digitar a senha
- Ao perceber defeitos na máquina, não pague e faça contato com a loja
- Nunca forneça dados do cartão por telefone ou aplicativo

COPOTONE: *crie o seu e venda mais no Natal*



Copotone é tendência e mistura copo da felicidade e panetone; aprenda a fazer a sobremesa e tenha uma renda extra no Natal

O copo da felicidade, sobremesa que virou tendência nos últimos anos, ganhou uma versão natalina: o copotone. Feito com pedaços de panetone ou chocotone, o doce traz uma explosão de sabores, especialmente quando acompanhado de ingredientes como cremes, frutas e confeitos diversos.

Especialmente no final do ano, o copotone é uma boa aposta como negócio, como forma de ganhar uma renda extra no período de festas. O investimento não é alto, já que é possível utilizar a própria cozinha e os utensílios da casa para preparar a iguaria. O que pode pesar no bolso são os insumos, mas a criatividade ajuda na hora de montar o copotone e aumenta as chances de vender.

“Nossa padaria mantém a tradição iniciada por meu bisavô, mas os clientes que vêm aqui sabem que estamos atentos às tendências do mercado e que trabalhamos com produtos artesanais e típicos, como é o caso do panetone - que nessa receita surge em uma versão diferente”

Gabriel Carillo



Um doce NEGÓCIO

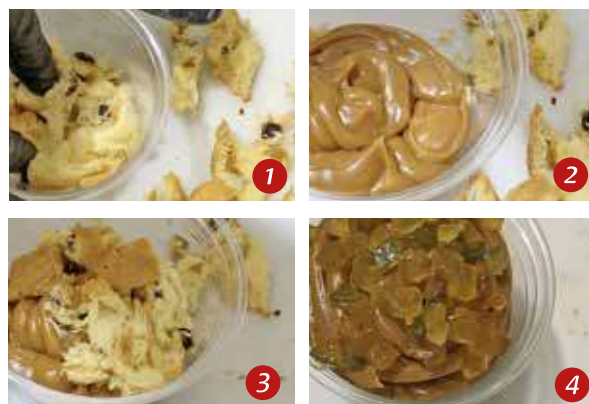
Quem ensina a preparar a sobremesa é Gabriel Carillo, sócio-proprietário da Padaria Carillo, em São Paulo. Apesar de trabalhar com produtos e receitas italianas, o empreendedor conta que os clientes buscam por novidades, e o copotone surge como uma ótima oportunidade para aumentar a renda ou iniciar o próprio negócio.

SUGESTÕES

Para quem quer aproveitar a sazonalidade do produto e faturar ainda mais na época de Natal, Gabriel faz sugestões importantes e ensina também duas versões de receitas para você começar:

- **ESCOLHA MATÉRIAS-PRIMAS DE QUALIDADE**, isso vai garantir mais valor ao produto final
- **INVISTA NA BOA APRESENTAÇÃO** do copotone para encantar o cliente
- **ESCOLHA EMBALAGENS QUE FACILITEM A ENTREGA**, em caso de *delivery*
- **PERSONALIZE A EMBALAGEM** com sua marca ou diferencial >>

Gabriel Carillo,
sócio-proprietário da
Padaria Carillo,
em São Paulo



Receita

Copotone de Panetone

- ✓ Copo com tampa-bolha de 270 ml
- ✓ 1 panetone de frutas de 100 g
- ✓ 1 lata de 400 g de leite condensado
- ✓ 200 g de creme de leite
- ✓ Frutas cristalizadas para decorar

MODO DE PREPARO

Retire o rótulo do leite condensado e cozinhe a lata fechada por 40 minutos na panela de pressão, cuidando para cobrir com água (sem encher a panela) e mantendo a embalagem em pé. Só abra a lata depois de esfriar completamente. Misture o doce de leite cozido com o creme de leite até dar o ponto de recheio. Corte a parte de cima do panetone e reserve, e despedace com as mãos o restante do bolo.

MONTAGEM NO COPO

- ✓ Forre o fundo com metade do panetone picado
- ✓ Forme camadas cobrindo com doce de leite, panetone picado e mais doce de leite
- ✓ Finalize com a tampa do panetone que ficou reservada
- ✓ Decore com as frutas cristalizadas

DICAS

- 1 Para melhor manuseio, coloque o doce de leite numa manga de confeiteiro.
- 2 Decore o copo com adesivos e fitas natalinas.

Receita

Copotone de Chocotone

- ✓ Copo com tampa-bolha de 270 ml
- ✓ 1 chocotone de 100 g
- ✓ 100 g de chocolate branco
- ✓ 100 g de chocolate meio amargo
- ✓ 200 g de creme de leite
- ✓ Raspas de chocolates branco e preto para confeitaria

MODO DE PREPARO

Utilize dois refratários para derreter os dois tipos de chocolates separadamente. Acrescente em cada um deles 100 g de creme de leite e misture. Espere esfriar por duas horas em temperatura ambiente e assim terá os cremes (ganaches) de chocolate branco e meio amargo. Enquanto as ganaches descansam, corte a tampa do chocotone e reserve, e despedace com as mãos o restante do bolo.

MONTAGEM NO COPO

- ✓ Siga os passos da receita anterior
- ✓ Monte camadas alternadas de chocotone, ganache de chocolate preto, chocotone picado e ganache de chocolate branco
- ✓ Finalize usando a tampa do chocotone
- ✓ Decore com as raspas dos dois chocolates 🍌



Como precificar MEU PRODUTO?

• **EXEMPLO DE CUSTOS BÁSICOS**
copo de 270 ml

• **MINIPANETONE**

R\$ 4,50

(o custo cai se você fizer seu próprio panetone)

• **COPO-BOLHA**

R\$ 1,00

(o custo da embalagem sempre deve ser incluído no preço final)

• **RECHEIO**

R\$ 2,50 (brigadeiro)

• **PREÇO PARA VENDA**

a partir de R\$ 12,00



IMPORTANTE

O preço final pode variar:

- *dependendo do recheio*
- *da região em que você mora*
- *dos custos adicionais que tiver*



S

Sadia

A receita
de um
Natal cheio
de magia.



#SUFRESHSEUDIA



A **Sufresh** é uma linha completa de sucos prontos, com um sabor delicioso para cada hora do dia.

Uma combinação ideal para compor o seu cardápio.
Qualidade de uma marca reconhecida pelos consumidores.



Su[®] fresh



Com ainda mais inaugurações, o Assaí Atacadista está presente em 23 Estados (incluindo o DF); somente neste semestre foram oito novas unidades

Loja Assaí
Pereira Barreto
Santo André (SP)

Em forte expansão, ASSAÍ ABRE NOVAS LOJAS

Em um ano de forte expansão, o Assaí Atacadista inaugurou, no último semestre, mais oito lojas em diferentes regiões do país. Instaladas em áreas entre 14 mil e 19 mil m², as novas unidades contribuíram para a geração de milhares de empregos diretos e indiretos.

Abertas neste semestre, as oito lojas **ofertam de 7 mil a 8 mil produtos**, com preços e serviços competitivos, **mantendo as já conhecidas formas de pagamento da rede**, como cartões de crédito e débito das principais bandeiras, dinheiro, vale-alimentação e via QR Code pelo app do PicPay.

Em 24 de agosto, **Manaus recebeu a terceira loja Assaí Atacadista**, atendendo a consumidores da região norte do município com grande variedade de alimentos, bebidas, itens de higiene pessoal e limpeza, produtos de bazar, linha automotiva, linha pet e eletroportáteis, além de embalagens e descartáveis. A loja recebeu um investimento de R\$ 71 milhões e gerou mais de 300 empregos diretos na região, incluindo pessoas com deficiência.

Com 23 lojas no estado do Rio de Janeiro, o Assaí Atacadista inaugurou no dia 31 de agosto sua primeira unidade em São João de Meriti. Foram R\$ 63 milhões de investimentos e diferenciais em serviços (como cafeteria e açougue) em um amplo espaço, climatizado e bem iluminado. Para formar o novo time, a companhia gerou mais de 280 empregos diretos na região. >>



BRASILEIRÃO ASSAÍ 2021 TORCER E ECONOMIZAR DA JOGO.

O Atacadista mais admirado do Brasil é o patrocinador oficial de um dos campeonatos mais disputados do mundo!

Acesse o site www.assaidajogo.com.br e descubra curiosidades, como ganhar prêmios e confira conteúdos exclusivos sobre o Campeonato.



GERAÇÃO DE EMPREGO E RENDA

Em 28 de setembro, foi a vez de o Assaí Atacadista inaugurar sua quarta loja no Estado do Piauí. Localizada em uma posição estratégica da capital Teresina, no bairro de Ininga, a nova unidade recebeu um investimento de R\$ 60 milhões. A companhia contratou mais de 290 profissionais, todos moradores da cidade, valorizando sempre a formação de um time diverso e inclusivo, como faz em todo o país.

A terceira unidade Assaí Atacadista na Paraíba foi inaugurada em 30 de setembro. Localizada na estrada de Cabedelo, BR-230, a nova unidade é opção de compra para quem mora nos municípios do litoral norte (como Lucena e Rio Tinto), além de cidades vizinhas, e busca preços baixos e as vantagens dos serviços de atacarejo do Assaí.

A companhia gerou 304 empregos diretos e mais 250 indiretos, priorizando a contratação de profissionais da região próxima à loja, sendo mais de 90% deles naturais de Cabedelo ou João Pessoa, o que contribui para beneficiar a economia local e a parte social, com geração de renda. >>



Loja Assaí Torquato - Manaus (AM)



Loja Assaí Torquato - Manaus (AM)



mão terra

SAUDÁVEL
&
GOSTOSO.

REAL
OFICIAL!

DESDE
1979



GRANOLA
TRADICIONAL
COM CASTANHAS BRASILEIRAS

100% NATURAIS 7 GRÃOS INTEGRAIS VEGANO



800g



GRANOLA
CROCANTE
7 GRÃOS INTEGRAIS

100% NATURAIS 7 GRÃOS INTEGRAIS VEGANO



SUPER
CROCANTE
+ LEVINHA

EMBALAGEM
ECONOMICA
1kg

800g



GRANOLA
**BANANA
& CACAU**

100% NATURAIS 7 GRÃOS INTEGRAIS VEGANO



800g

#ALIMENTEAMUDANÇA



Loja Assaí Kennedy (CE)

Preço baixo e uma excelente experiência de compra são ideais para empresários, revendedores, transformadores e clientes finais encontrarem o que precisam para o seu negócio e a sua casa

PONTO IDEAL DE COMPRAS

Reforçando a sua presença no Ceará, o Assaí Atacadista inaugurou duas novas lojas na capital, Fortaleza. Com as novas unidades, abertas nos dias 8 e 29 de outubro, chegam a seis na cidade e 11 ao todo os empreendimentos Assaí no estado. O Ceará foi, inclusive, o primeiro estado brasileiro a receber ações de expansão da companhia fora de São Paulo.

A loja Assaí Tapioqueiras recebeu investimentos de R\$ 57 milhões. E a loja Assaí Presidente Kennedy representou mais R\$ 61 milhões em investimentos locais. Para formar os times de colaboradores nas duas unidades, a companhia gerou mais de 500 empregos diretos na região, sendo 80% fortalezenses.

As duas novas lojas mantêm a proposta de preço baixo da companhia aliada a uma excelente experiência de compra, o que faz destes locais pontos ideais para empresários, revendedores, transformadores e clientes finais encontrarem o que precisam para o seu negócio e a sua casa. >>



ASSAÍ DÁ JOGO

ENTRE EM CAMPO E JOGUE COM A GENTE!



Quer saber a resposta dessa e de outras perguntas sobre o **Brasileirão Assaí?**

Acesse

www.assaidajogo.com.br

que tem quiz **TODA SEMANA!**
Venha interagir e torcer de uma arquibancada diferente.



Assaí. Atacadista Oficial do Campeonato Brasileiro 2021



SUDESTE E CENTRO-OESTE

Em 19 de outubro, foi a vez de **Santo André** ganhar sua **quinta unidade Assaí Atacadista**, alcançando 11 unidades na região do Grande ABC Paulista. Batizada de Assaí Pereira Barreto, a loja consolidou um **investimento de R\$ 82 milhões**, com a geração de **550 empregos diretos e indiretos**. Nessa unidade estão disponíveis quase 500 vagas de estacionamento e 36 caixas de pagamento.

Dia 22 de outubro foi a vez de ampliar a presença da companhia no **Mato Grosso**. A loja Rondonópolis Bandeirantes – a **segunda unidade no município e a sexta no estado** – teve um **investimento aproximado de R\$ 73 milhões**, com a geração de **mais de 500 empregos diretos e indiretos** na região. São quase 600 vagas próprias de estacionamento, numa unidade que consolida também o modelo de construção de loja ambientalmente sustentável. 🌱

Todas as novas lojas mantêm a proposta de preço baixo da companhia aliada a uma excelente experiência de compra

ASSAÍ TORQUATO - MANAUS (AM)

Abertura: 24 de agosto de 2021

Endereço: Av. Torquato Tapajós, nº 2.200, bairro Flores

ASSAÍ SÃO JOÃO DE MERITI - SÃO JOÃO DE MERITI (RJ)

Abertura: 31 de agosto de 2021

Endereço: Rodovia Presidente Dutra, nº 4.301, bairro Coelho da Rocha

ASSAÍ RAUL LOPES - TERESINA (PI)

Abertura: 28 de setembro de 2021

Endereço: Avenida Raul Lopes, nº 2.757, bairro Ininga –

ASSAÍ CABEDELO - PARAÍBA (PB)

Abertura: 30 de setembro de 2021

Endereço: Rod. BR 230 S/N Lote R1, Parque Esperança

ASSAÍ TAPIQUEIRAS - FORTALEZA (CE)

Abertura: 08 de outubro de 2021

Endereço: Av. Washington Soares - CE 040. Em frente ao Centro das Tapioqueiras

ASSAÍ PEREIRA BARRETO - SANTO ANDRÉ (SP)

Abertura: 19 de outubro de 2021

Endereço: Av. Pereira Barreto, nº 2.444, na divisa com o município de São Bernardo (SP)

ASSAÍ RONDONÓPOLIS - BANDEIRANTES (MT)

Abertura: 22 de outubro de 2021

Endereço: Av. Bandeirantes, nº 4.165, Jardim Bela Vista

ASSAÍ PRESIDENTE KENNEDY - FORTALEZA (CE)

Abertura: 29 de outubro de 2021

Endereço: Av. Sargento Hermínio Sampaio, nº 2.965, bairro Kennedy. Em frente ao Shopping Rio Mar Kennedy



Loja Assaí São João de Meriti (RJ)



Seu iogurte é Nestlé®

Fonte de cálcio².
E fonte de
vitaminas A e D,
**que auxiliam no
funcionamento do
sistema
imunológico.**³

Muito
mais
Cremoso¹



NÃO CONTÉM GLÚTEN

¹ Quando comparado à fórmula anterior, apenas para as versões de 1,25kg, 900g e 170g.

² Fonte de cálcio apenas para as versões de 1,25kg, 900g e 170g.

³ Associado à uma alimentação equilibrada e hábitos saudáveis.

SOL, a assistente virtual dedicada ao cliente Assaí

Com o Espaço do Cliente e a atendente virtual SOL, o Assaí consolida um novo tempo na companhia, sempre com foco exclusivo no consumidor!

Um ano de forte expansão - foram abertas oito lojas neste semestre, em diferentes regiões do país -, o Assaí ampliou, também, as formas de contato com seus clientes para melhor atender a todas as suas necessidades na rede. **E é com o Espaço do Cliente e a atendente virtual SOL** - ativos há seis meses - que a companhia vem estreitando esse relacionamento, 24 horas por dia, nas diferentes demandas de quem busca informações no Assaí.

Você, cliente Assaí, que liga de qualquer parte do Brasil para o 0800 da companhia, já sabe que **é a SOL quem lhe diz o primeiro 'Olá!'**. Sabe também que, quando sua dúvida, informação ou pergunta requer algum direcionamento, é a SOL que se encarrega de colocar você em contato com o Espaço do Cliente. Ali, você encontra uma equipe 100% interna, que atua de domingo a domingo, no mesmo horário de funcionamento das lojas, incluindo feriados, especialmente para lhe atender. >>

“Cada vez mais, a agilidade tem sido um fator essencial no atendimento”

*Marly Yamamoto Lopes,
Diretora de Marketing e
Gestão de Clientes do Assaí*



Fotos: Divulgação

Chegou o novo Passaí!



Mais vantagens
para você e para
o seu negócio.



PREÇO DE ATACADO
A PARTIR DE 1 UNIDADE¹



ATÉ 40 DIAS PARA
PAGAR SUAS COMPRAS²



RECOMPOSIÇÃO
AUTOMÁTICA DE LIMITE³

PEÇA JÁ O SEU!*
www.assai.com.br/passai

¹ Nas lojas ASSAÍ, ao efetuar o pagamento de suas compras com o cartão de crédito Passaí, pague o preço de atacado comprando em quantidades de varejo. Confira as etiquetas com destaque de preço, regras de desconto e plano de pagamento nas lojas Assaí. Promoção não cumulativa com outras promoções ou ofertas. Consulte condições em passai.com.br. ² Prazo varia conforme a data da compra, considerando-se a data de fechamento e pagamento da fatura. ³ Pagamento nas lojas Assaí e canais Itaú, a liberação ocorrerá em até 24h e em outros canais em até 5 dias úteis. *Sujeito a análise.

AGILIDADE E FOCO NO CLIENTE

O Espaço do Cliente e a SOL somaram-se à estrutura dos 52 mil colaboradores do Assaí, que têm o “foco no cliente” como um valor essencial na companhia. “Cada vez mais, a agilidade tem sido um fator essencial no atendimento. As pessoas querem ser atendidas rapidamente por meio do canal que escolherem para falar conosco. E a SOL tem contribuído muito para alcançarmos esses resultados e encantar nossos clientes com uma abordagem que acolhe, facilita e resolve as demandas”, afirma Marly Yamamoto Lopes, Diretora de Marketing e Gestão de Clientes.

Segundo ela, a SOL vem cumprindo sua missão de simbolizar um novo tempo para a companhia: “Além de trazer respostas às principais dúvidas, a SOL contribui com dicas para facilitar o dia a dia das pessoas que estão conversando com o Assaí nas redes, tornando essa relação muito mais próxima”. Durante a campanha dos **47 Anos Assaí**, por exemplo, a atendente virtual orientou, informou e deu dicas de como participar, inscrever-se e concorrer aos sorteios em todos os canais e redes sociais.

“Esses números reforçam o compromisso e o respeito que temos com quem está diariamente conosco”

*Marly Yamamoto Lopes,
Diretora de Marketing e
Gestão de Clientes do Assaí*



AUTOATENDIMENTO EM NÚMEROS

24h por dia **0800 302 7724**

80% dos casos são solucionados pela SOL. Demais demandas são atendidas no Espaço do Cliente

10x MAIS foi a alta da capacidade de atendimento em 6 meses

134% foi a quantidade de chamados solucionados na primeira ligação





ESPECIALISTA EM PREVENÇÃO DA EROÇÃO ÁCIDA
E REPARAÇÃO DO ESMALTE DOS DENTES.



O que a Bianco - marca líder em reparação de esmalte dental e Asseptgel - a maior linha de assepsia do Brasil têm em comum?

Inovação que cuida e protege.

Bianco Oral Care é uma linha de higiene oral multibenéficos de uso diário que trata a sensibilidade e outras patologias bucais por meio das nanopartículas de Tricálcio Fosfato [TCP].

Asseptgel é pioneira na fabricação de álcool em gel, com uma fórmula eficaz que elimina 99,99% das bactérias, protegendo, higienizando e prevenindo de contaminações, inclusive da Covid-19.



Você encontra em:



FARMÁCIAS



SUPERMERCADOS



INTERNET



VOCÊ DORME BEM?



PESQUISA MOSTRA EFEITOS DA PANDEMIA NO SONO

Sabe dizer como está a qualidade do seu sono? Sentiu mudanças na hora de dormir durante a pandemia? Veja o que dizem especialistas sobre essa função vital

Cuidar do sono pode parecer um desafio grande, já que uma série de situações impacta o modo como dormimos, e isso mesmo antes de ir para a cama. A boa notícia é que é possível buscar alternativas e soluções para o tema, e especialistas explicam como. “É preciso reorganizar os hábitos do sono e o estilo de vida”, destaca a médica e pesquisadora do Instituto do Sono, Luciana Palombini. Para ela, uma equipe médica multidisciplinar também pode ajudar, se a pessoa não está conseguindo, sozinha, melhorar seu padrão de sono.

ANTES DE TUDO, É PRECISO SABER:

1. Se você está dormindo um número de horas suficiente
2. Se essas horas de sono têm qualidade

“O sono tem que ser visto como uma função vital. Assim como se respira e se alimenta para viver, a gente dorme para viver. Quando fazemos qualquer dessas coisas mal, adoecemos. Temos que levar mais a sério o sono”, alerta Alan Eckeli, professor do Departamento de Neurociências e Ciências do Comportamento, da Faculdade de Medicina de Ribeirão Preto (FMRP), da USP.



Alan Eckeli

55,1%

dos entrevistados alegam ter tido **piora na qualidade do sono**

75,1%

dizem que a piora se deu com **mais preocupações diante das circunstâncias**

66,8%

relatam ter mais **dificuldade para dormir**

286%

foi o aumento nas **queixas por sonhos ruins e pesadelos**

358%

a mais de **queixas por indisposição e falta de entusiasmo**

Fonte: Instituto do Sono – pesquisa realizada em 2020 com pessoas entre 18 e 93 anos

Quantas horas de sono SÃO IDEAIS?



7 a 8 horas por dia

Faça este experimento e descubra de quantas horas seu corpo precisa:

- Desligue o despertador ao longo de duas semanas
- Marque a hora em que foi deitar e a hora em que acordou - **esse será o tempo de que seu corpo precisa para descansar**

Fique atento aos sinais DE ALERTA



● CANSAÇO

Se você já acorda cansado, ou se sente sonolento durante o dia com frequência, pode ser um sinal vermelho!

● IRRITABILIDADE E MAU HUMOR

Está quase sempre sem paciência, irritado com tudo e envolvido em conflitos? O problema pode ser a qualidade do sono.

● BAIXA PRODUTIVIDADE

Está difícil concentrar-se no trabalho? Sua atenção e sua memória andam muito ruins? É mais um alerta.

Fatores que influenciam NA QUALIDADE DO SONO

DOENÇAS DO SONO

As mais comuns são:

- Apneia, ronco e insônia
- Além dessas, há mais de 70 distúrbios ligados ao sono. Para tratá-los, procure um especialista



ESTILO DE VIDA

Sono e qualidade de vida estão diretamente ligados, um influencia o outro

- Mantenha uma alimentação saudável
- Pratique exercícios



HÁBITO DO SONO

Ter uma rotina faz bem!

- Procure acordar sempre no mesmo horário
- Reduza estimulantes antes de dormir: café, por exemplo
- Desligue celular, computador e videogame



OUTROS RISCOS

Consequências da má qualidade do sono em longo prazo:

● ACIDENTES

Com a sonolência, nossa resposta diante de uma situação rápida é menor. Isso aumenta as chances de acidentes no trânsito, em casa ou no trabalho

● DOENÇAS

A falta de cuidado com o sono pode aumentar o risco de doenças como a hipertensão e o AVC

● QUEDA NA QUALIDADE DE VIDA

Doenças, cansaço, mau humor e baixa qualidade de vida serão cumulativos 🌅

Festa-surpresa para o "HOMEM DO MERCADO"



Agnaldo comemorou aniversário com festa temática. E o tema foi: Assaí!

Cliente ganha festa-surpresa e comemora aniversário em clima de identificação total com o Assaí

Vejam que criativa foi a família do metalúrgico Agnaldo Mendes da Silva, de Santo André (SP), que resolveu fazer uma comemoração diferente no aniversário de 56 anos dele! A esposa, Maria Elizabete José, foi quem teve a ideia e, junto com as filhas, organizou todos os detalhes. O aniversário que, originalmente, é dia 20 de maio, foi festejado no dia 8 de julho, na garagem de casa.

Maria Elizabete e as filhas prepararam os bolos – um real e um de mentirinha –, pintaram os cartazes grandes com a indicação de promoções Assaí e usaram cartazes promocionais de menor tamanho, cedidos pela loja, para a decoração. Separaram produtos, itens de limpeza, alimentos e bebidas e montaram tudo para a festa. Até o carrinho de compras da netinha entrou na brincadeira, servindo de cenário para tudo que o avô Agnaldo costuma comprar nas promoções do Assaí.



INSPIRAÇÃO E CRIATIVIDADE

“Eu queria fazer um aniversário diferente para meu marido este ano. E aproveitei que ele estava viajando para preparar tudo com a ajuda dos funcionários do Assaí. Fui até a loja aqui de Santo André, falei com um deles, que me sugeriu conversar com o gerente Henrique. Ele achou a ideia simpática, e me forneceu o material”, conta Elizabete, referindo-se aos cartazes, aos folhetos promocionais e ao banner com o logotipo do Assaí utilizado para cobrir a parede do fundo.

Ela não deixou nenhum detalhe de fora: até a camisa azul do marido foi estilizada, com o logo do Assaí retirado de um dos panfletos de promoções da loja 123. “Colei na camisa dele e ficou igualzinha à dos funcionários da loja”, revela Elizabete. Sobre o bolo, ela também encomendou a aplicação da marca Assaí numa folha de arroz.

“Meu marido sempre faz compras no Assaí, especialmente aos sábados, quando é dia de faxina aqui em casa. Não temos diarista, então ele foge da faxina direto para o mercado e traz sempre alguma promoção de lá. Aí passei a chamar ele de ‘o Homem do Mercado’”, diverte-se contando a esposa de Agnaldo.

Foi show!

“Eu não saio de dentro do Assaí e toda semana estou lá fazendo compras. Minha mulher teve a ideia e ficou tudo muito bom. Foi show!”, festeja Agnaldo. A festa fez tanto sucesso que toda a família de Agnaldo – que mora em Campina Grande, na Paraíba, e no Recife – também teve chance de ver a comemoração por fotos. “Em casa, foi só a família mesmo, mas a repercussão foi grande e todo mundo gostou”, completa Elizabete. 🍷

Presunto Pamplona, mais sabor, qualidade e economia.

- 100% pernil
- Baixo teor de sódio
- Poucas calorias
- Zero gordura trans



A Pamplona tem produtos sempre frescos e de altíssimo padrão de qualidade. Tenha praticidade e economia para o seu negócio com a Pamplona. Sabor de qualidade desde 1948
www.pamplona.com.br

Pamplona

O NATAL ESTÁ NO AR

Antecipe-se e incremente suas vendas de fim de ano com estas ideias e sugestões



Mais do que um dia no ano, o Natal é uma época de celebração, marcada por momentos em família que não se restringem aos dias 24 e 25 de dezembro. O planejamento começa antes e a disposição para compras de itens extras é maior. Neste ano, com o avanço da imunização contra Covid-19 ampliando o índice de brasileiros vacinados, a expectativa é de que as reuniões familiares sejam mais festivas.

Essa realidade, associada à época de maior venda no calendário do comércio em geral, renova as oportunidades para os empreendedores, com criatividade e foco nas ações, iniciarem atividades ou ampliarem seus resultados com produtos sazonais. As opções vão desde refeições temáticas e itens de panificação a doces e salgados típicos.

O importante aqui é incorporar o espírito de Natal ao seu empreendimento! Seja nas embalagens, na comunicação nas redes sociais, nas fotos dos produtos ou nas ofertas de fim de ano, chame a atenção do cliente para a temporada festiva, com boas soluções e resultados para todos.

A **Revista Assaí Bons Negócios** traz a seguir sugestões para você se inspirar e vender mais no Natal 2021.

PANETONES CLÁSSICOS

Tradição natalina, basta ele surgir nos mercados para saber que a data está chegando! O panetone clássico, feito com frutas cristalizadas, é presença garantida na mesa dos brasileiros antes, durante e depois das festas. Um diferencial pode ser trabalhar esse item em diversos tamanhos: mini, para presentear; e grande, para dividir com a família!

Fotos: Shutterstock



PANETONES GOURMET

Se seu público está buscando algo ainda mais incrementado, aposte nas receitas de panetone em versões recheadas, trufadas, com chocolate, com cobertura e tantos outros ingredientes. Vale soltar a criatividade e caprichar na apresentação do item, com embalagem festiva, laços e adesivos. >>



AMACIANTE
Downy®

VISTA-SE DE PERFUME
O DIA TODO



*Baseado em provas realizadas com conjunto de odores representativos.

CEIA PARCIAL

Entre as opções mais acertadas para quem trabalha com a oferta de ceias parciais está o preparo e a entrega, já prontos e finalizados, dos principais itens que vão à mesa: as carnes. Focar opções específicas, como peru, chester, tender, lombo de porco, pernil, dentre outras proteínas, e num menu enxuto de sobremesas, pode ser uma forma de otimizar a preparação para seu cliente, incrementando suas vendas.



CEIA COMPLETA

A ceia é destaque nessa celebração! Dos petiscos, passando pelos pratos principais, até as sobremesas, preparar a ceia completa pode ser trabalhoso. Por isso, muitas pessoas optam por encomendar a refeição. Ter em seu cardápio opções de pratos, ceias ou combos que se ajustem ao tema e à quantidade de pessoas pode ser uma solução.

DOCES DECORADOS

Outra boa pedida é personalizar itens que já são familiares, por exemplo: *cupcakes* e biscoitos decorados com temas natalinos. Árvores de Natal, bonecos de neve, Papai Noel, presentes, estrelas, renas e cores - como vermelho e verde - podem ajudar a reforçar esse cenário natalino.



LEMBRE-SE:

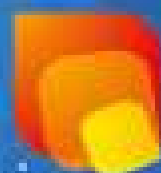
planejar suas ações antes do período de vendas é importante para obter resultados positivos. Use as redes sociais para atrair a atenção dos consumidores e antecipar-se à concorrência.



ENFEITES COMESTÍVEIS

Decorar a casa e também a mesa é um hábito muito associado a essa época do ano. Oferecer opções de enfeites que sejam comestíveis, por exemplo, usando frutas da estação e outros ingredientes para simular uma guirlanda, ou árvore de Natal, pode ser um diferencial. 🍷

VOCÊ
PISCOU e **2022**
já está aí!



**ACADEMIA
ASSAÍ**
BONS NEGÓCIOS

Vem com a
Academia Assaí

e descubra um conteúdo
especial para você organizar
seu negócio em 2022!

Fortaleça seu
**Crescimento
profissional!**

Acesse:

ACADEMIA ASSAÍ
/PLANEJAMENTO-2022

QR CODE AQUI:



**Ah! E tem
NOVIDADE!**

CURSO GRATUITO: BARES E LANCHONETES

NOVAS BULKAS COM CERTIFICAÇÃO - WWW.ACADEMIAASSAI.COM.BR/CURSOS/BARES-E-LANCHONETES



REALIZAÇÃO:



**ACADEMIA
ASSAÍ**
BONS NEGÓCIOS



Bandeira VERMELHA

A falta de chuvas fez a conta de luz aumentar; pequenos e grandes negócios já sentem no bolso essa alta. Entenda o cenário e saiba como economizar



O aumento do preço da energia elétrica já está pesando no orçamento e nas contas de todos. Para o empreendedor, independentemente do tamanho do seu negócio, esse custo provoca impacto direto nos resultados mensais e o obriga a repassar essa alta aos preços dos produtos, o que pode reduzir as vendas. A saída é buscar formas de economizar energia e estudar melhor se é momento ou não de reajustar preços.

Além do aumento de preço, campanhas de redução de consumo estão em andamento. Se o período de seca se prolongar, é possível que o Brasil passe por apagões momentâneos ou, no pior cenário, por um apagão geral, explica o pesquisador do Centro de Estudos e Regulação em Infraestrutura da Fundação Getúlio Vargas, Diogo Lisboa.

CONTA DE LUZ E BANDEIRAS TARIFÁRIAS

Agosto/21 - Tarifa média

R\$ 60 + R\$ 9,49 (bandeira vermelha) = R\$ 69,49

Setembro/21 - Tarifa média:

R\$ 60 + R\$ 14,20 (bandeira de escassez hídrica) = R\$ 74,20

BANDEIRA VERDE

sem cobrança extra

BANDEIRA AMARELA

cobrança de R\$ 1,874, conforme consumo

BANDEIRA VERMELHA 1 E 2

taxa extra de R\$ 3,971 (1) e de R\$ 9,492 (2), conforme consumo

BANDEIRA DE ESCASSEZ HÍDRICA

taxa adicional de R\$ 14,20

DE ONDE VEM A ENERGIA NO BRASIL

63,2%



HIDRELÉTRICA

13,2%



TERMELÉTRICA

(gás, diesel e carvão)

11,2%



EÓLICA

8,2%



BIOMASSA

2,7%



SOLAR

1,2%



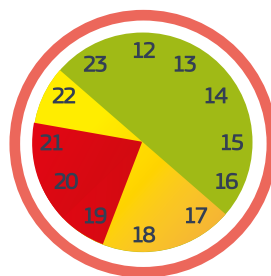
NUCLEAR

Fonte: ONS (Operador Nacional do Sistema) | dados 2021

COMO ECONOMIZAR

A tarifa branca é uma modalidade de cobrança criada em 2018. Ela beneficia tanto consumidores residenciais como comércios e serviços que sejam atendidos em baixa tensão (de 127 a 440 Volts). Para aderir, basta entrar em contato com a distribuidora local de energia para trocar o relógio.

Nesse modelo tarifário, o preço pago varia conforme determinados horários. Nos dias úteis, são cobrados três valores diferentes de tarifa. Em fins de semana e feriados nacionais, o valor é sempre da tarifa Fora de Ponta. O horário de pico vai das 17h às 22h.



● FORA DE PONTA

tarifa mais barata
redução de 20% no valor

● INTERMEDIÁRIO

tarifa de valor intermediário

● PONTA

tarifa mais elevada
100% maior nos horários de pico

REDUZA O CONSUMO

Este deve ser um esforço coletivo. Além dos cuidados já conhecidos, peça a colaboração da sua equipe e de seus consumidores. “A comunicação com os clientes tem que ser clara”, sugere o assessor econômico da Fecomércio-SP, Guilherme Dietze. Estimule a reduzir, ao máximo, gastos de energia como o abre e fecha de refrigeradores, uso constante de elevador etc.

Veja mais dicas:

1

VENTILAÇÃO: mantenha os lugares arejados para minimizar o uso do ar-condicionado. Quando possível, opte por ventilador.

2

ILUMINAÇÃO: dê preferência ao uso de luz natural e lâmpadas de LED.

3

EFICIÊNCIA: desligue refrigeradores e equipamentos com poucos produtos e centralize em um só. Modelos antigos normalmente gastam mais, e os equipamentos devem ter manutenção em dia.

4

AMBIENTES CLAROS: paredes e móveis claros refletem e espalham melhor a luz e aproveitam a luz natural. Reduza ou elimine divisórias no ambiente de trabalho.

5

DESLIGUE OS APARELHOS: melhor até tirar da tomada os aparelhos que não são usados com frequência.

6

HORÁRIO DE FUNCIONAMENTO: tente concentrar as atividades de sua empresa em horários alternativos aos de pico.



Por que a conta subiu?

As usinas hidrelétricas há muitos anos são a principal fonte de geração de energia elétrica no país. Os reservatórios têm capacidade de armazenamento, porém a falta de chuvas fez com que o volume de água sofresse forte redução. Com isso, as usinas termelétricas, que produzem energia mais cara, são cada vez mais utilizadas para suprir a demanda cada vez maior. E esse custo maior na produção é transferido para a conta dos consumidores de energia.

“Temos um cenário de aumento da demanda, mas a produção de energia não acompanha na mesma velocidade do consumo. A diversificação de fontes, como a energia eólica e a solar, é necessária para o desenvolvimento do país”, defende o pesquisador da FGV. 🌅

Comida da mãe todos os dias

Graziela dos Santos Vianna e a filha reinventaram seu negócio na pandemia e passaram a faturar 30% mais

O que começou como uma refeição para amigos virou profissão. Graziela dos Santos Vianna, de São Paulo, trabalhou por muitos anos em uma empresa de telecomunicações, mas tinha o sonho de ter um restaurante. Em 2016, ela saiu do emprego e começou a cozinhar refeições para amigos em suas casas, fazendo comidas que podiam ser congeladas e consumidas durante a semana.

Raphaella e Graziela dos Santos Vianna

“Comecei sozinha indo de casa em casa cozinhar. As pessoas começaram naturalmente a comentar e o boca a boca ajudou muito na propaganda”, avalia Graziela. Por meio das redes sociais, a novidade se espalhou e o negócio de cozinheira de aluguel ganhou corpo com o Delícias da Grazi. A vantagem para os clientes era ter o produto feito em sua própria casa, com os ingredientes que eles mesmos compravam e com tempero caseiro.

Em paralelo, Graziela investiu na produção de marmittas prontas, mesmo tendo ainda menor demanda. Com R\$ 600,00, ela comprou um kit de acessórios, incluindo panelas e potes, para auxiliar na produção das marmittas.

VIRADA NO ATENDIMENTO

- Em 2017, Raphaella, a filha de Graziela, entra no negócio
- As duas passam a comandar duas equipes de cozinha em domicílio
- Em 2020, com a pandemia e o isolamento, cancelam o atendimento presencial e iniciam as marmittas prontas feitas em *home office*
- São criadas duas versões de marmittas: *kits* da semana e as personalizadas para dietas específicas



Frango assado com batatas, uma das delícias do cardápio oferecido pela Delícias da Grazi

NÃO TENHA MEDO DE MUDAR

Quando as restrições da pandemia impediram o atendimento presencial, Graziela não pensou duas vezes e adaptou sua produção para atender à demanda de marmitas congeladas. “Nos diferenciamos justamente pelo ‘tempero de mãe’ nas comidas. Isso foi importante para agradar à nossa clientela”, avalia a filha Raphaella.

Mesmo com o mercado de comidas congeladas aquecido, a concorrência não assusta a empresária, que acredita no seu diferencial. Atualmente, a empresa conta com a participação de toda a família. Além de Graziela e a filha, juntaram-se ao negócio o noivo de Raphaella e o padrasto.

“Realizei meu sonho e me vi dentro de um serviço que eu amava muito, que é cozinhar. Ver as pessoas gostando e admirando todo o esforço é muito gratificante”

Graziela dos Santos Vianna



saiba mais

 @delidagrazi

ANTES DA PANDEMIA:

- **Duas equipes cozinham** por diária, incluindo custo de deslocamento por quilômetro
- **Mobilidade complicada** por conta das panelas, dos potes e demais eletrônicos usados
- **Rotina mais cansativa** e nem todas as casas tinham a estrutura necessária
- **Clientes com maior poder aquisitivo**
- Média de **85%** do **faturamento eram como cozinheiras de aluguel**

DEPOIS DA PANDEMIA:

- Produção centralizada e **compra de produtos com desconto pela quantidade**
- **Cozinha em espaço único**, adequada para maior produção de refeições
- **90%** dos clientes atuais **conheceram a marca depois da pandemia**
- **60% do faturamento vêm da cozinha de aluguel**, e o restante vem das marmitas congeladas
- **30% de aumento no faturamento**
- **Melhoria nas embalagens** e apresentação dos produtos 🍴

Raio-X DELÍCIAS DA GRAZI

LOCAL

São Paulo, capital

PREÇO MÉDIO

de R\$ 30 a R\$ 40 por marmita

TAMANHO

300 g a 600 g

PRODUÇÃO

400 marmitas/semana

EQUIPE

4 pessoas

FATURAMENTO MÉDIO

de R\$ 6 mil a R\$ 10 mil por mês

DIVULGAÇÃO

redes sociais e indicações

DIFERENCIAIS

tempero caseiro e atendimento a dietas específicas, como com redução de sal

LOGÍSTICA

entregas duas vezes por semana

INOVAÇÃO E SUSTENTABILIDADE





FABRICADO COM ENERGIA LIMPA

EMBALIXO É A PRIMEIRA EMPRESA DO RAMO A ADOTAR
MEDIDAS PARA ZERAR A EMISSÃO DE CARBONO ATÉ 2022



Somos líder nacional na categoria de sacos para lixo, com **17 anos de atuação**, a empresa tem a inovação e a sustentabilidade como pilares básicos do negócio, oferecendo **soluções exclusivas ao mercado.**



E-BOOK ACADEMIA

QUE TAL UM E-BOOK ESPECIAL PARA VOCÊ DESCOMPLICAR AS REDES SOCIAIS DO SEU NEGÓCIO?

Nosso *e-book*, especialmente pensado para o(a) empreendedor(a) moderno(a) e voltado para a interação com a tecnologia e com as redes sociais, traz muitas dicas sobre redes sociais descomplicadas. Além disso você vai encontrar ideias de receitas exclusivas que farão a diferença no seu cardápio. É gratuito, basta se cadastrar, baixar e aproveitar!



INFORMAÇÕES: academiaassai.com.br/mesdoempreendedor

VALOR: gratuito

PODCAST NEGÓCIO EM DIA

ROTINA DO MICROEMPREENDEDOR BRASILEIRO

Para empreender, é preciso uma boa dose de talento, dedicação, foco e muita coragem. Esse episódio do podcast da Academia Assaí celebra a garra dos microempreendedores brasileiros e traz as histórias da Preta Josi, ambulante da Tapioca das Pretas de Goiânia (GO); da Laurenice De Souza, que comanda o Salty Cake, em Fortaleza (CE); e da Maria José da Silva de Carvalho, que mora em Piraquara (PR) e vende doces e salgados por encomenda.



EPISÓDIO 55 - PODCAST NEGÓCIO EM DIA

VALOR: gratuito

CANAIS: Spotify / Castbox / Deezer /
Google Podcasts / iTunes



ACADEMIA ASSAÍ

EMPREENDEDOR TÁ ON

Você quer dar aquele *up* nas redes sociais do seu negócio e não sabe por onde começar? Na aula *Empreendedor Tá On* você vai aprender a definir os objetivos para o marketing nas suas redes sociais; dicas práticas de como planejar o conteúdo que irá postar; o que é funil de vendas e como aplicar no Facebook e no Instagram; além de dicas para estratégia e relacionamento com os clientes! O curso é gratuito e *on-line*. São cinco aulas para você assistir quando e quantas vezes quiser. Participe e garanta o seu certificado!



VALOR: gratuito

SITE: bit.ly/empreender_pratica



COMIDA DE RUA: O MELHOR DA BAIXA GASTRONOMIA PAULISTANA

Livro: Editora Alaúde

Autora: Bianca Paulino Chaer

Primeiro e único, este guia promete ser o companheiro indispensável para quem quer se lançar às ruas de São Paulo e experimentar a baixa gastronomia como se deve. Com resenhas dos lugares e descrição detalhada dos pratos, a autora conta a história que há por trás de cada banquinha, cada barraca, cada *food truck*, oferecendo indicações e dicas preciosas. Pode ser uma ótima fonte de inspiração para outros empreendedores.



@RIO4FUN

@Rio4fun

O casal Guilherme Camocardi e Rafa Ribs tem base no Rio de Janeiro mas roda o Brasil - e alguns lugares mundo afora - atrás das comidas locais. Eles passam por mercados, feiras, botecos, praias e outros lugares muito interessantes contando a história dos pratos, do bairro, da cidade, e das pessoas que fazem as melhores comidas. Amplie seu universo acompanhando as aventuras desse divertido casal que já conta com mais de 263 mil inscritos no YouTube.

TÁBATA ROMERO

YouTube



Ela começou vendendo brigadeiros a R\$ 1 em São Paulo e hoje faz sucesso com canal de confeitaria. Tábata Romero compartilha receitas e experiências de negócio no YouTube, onde tem mais de 1,33 milhão de seguidores. Hoje, ela é uma referência para ideias criativas, com dicas, "modo de fazer", planejamento do negócio e orientações de vendas para doceiras e doceiros de todo país.

youtube.com/c/tabataromero

SERASA EXPERIAN

Blog



O blog Serasa Experian é uma boa oportunidade para quem quer se informar com segurança sobre melhores práticas para manter a saúde financeira da empresa e consultar mudanças na legislação. Além disso, o blog ainda traz boas dicas de gestão e empreendedorismo. É fácil de navegar e tem uma sessão de materiais gratuitos para baixar, com *e-books* sobre negócios e planilhas para ajudar na condução do seu negócio.

empresas.serasaexperian.com.br/blog

ALAGOAS

Assai Arapiraca

Rua Maria Genusir Soares, 308
(Rod. AL 220) - Planalto
Tel.: (82) 3522-8600 / 3522-8602

Assai Maceió

Av. Menino Marcelo, s/n - Maceió
Tel.: (82) 3334-4269 / 3334-3949

Assai Tabuleiro

Av. Dr. Durval de Goes Monteiro, 10.580
Tabuleiro do Martins - Maceió
Tel.: (82) 3314-6100 / 3314-6101

AMAPÁ

Assai Macapá

Rod. Juscelino Kubitschek, Lote 03 - Macapá
Tel.: (96) 3203-0400 / 3203-0401

AMAZONAS

Assai Manaus

Av. Autaz Mirim, 8.755 - Mutirão
(Grande Circular)
Tel.: (92) 3247-2250 / 3247-2251

Assai Manaus II

Av. Ephigênio Salles, 2.045 - Aleixo
Tel.: (92) 3643-0600 / 3643-0602

 Nova loja

Assai Manaus Torquato

Av. Torquato Tapajós, 2.200, Bairro Flores
Tel.: (92) 3652 - 2600 / 3652 - 2601

BAHIA

Assai Calçada

Rua Luiz Maria, s/n (Calçada) - Salvador
Tel.: (71) 3316-8750/ 3316-8751

Assai Camaçari Jorge Amado

Av. Jorge Amado, s/n - Jardim Limoeiro
Tel.: (71) 3454-0250 / 3454-0251

Assai Cidade Baixa

Rua Luiz Régis Pacheco, 2 - Uruguai
Tel.: (71) 3316-8750/3316-8752

Assai Feira de Santana

Av. Eduardo Frôes da Mota, s/n
Feira de Santana
Tel.: (75) 3626-3556 / 3624-1432

Assai Guanambi

BR 030, km 06 (próximo ao aeroporto),
Bairro São Sebastião
Tel.: (77) 3452-4450/3452-4451

Assai Ilhéus

Estrada Una-Ilhéus, 222
(São Francisco) - Ilhéus/BA
Tel.: (73) 3657-6650 / 3657-6651

Assai Itapetinga

Rodovia BA 263 - Recanto da Colina
(Em frente à UESB) - Itapetinga
Tel.: (77) 3262-3500 / 3262-3501

Assai Jequié

Av. Cesar Borges, s/n - São Judas Tadeu
Tel.: (73) 3526-7423/ 3526-7131

Assai Juazeiro da Bahia

Av. São João, s/n - Juazeiro
Tel.: (74) 3614-2490 / 3614-2274

Assai Lauro de Freitas

Av. Santos Dumont, 2.239 - Lauro de Freitas
Tel.: (71) 3289-9500/ 3289-9501

Assai Mussurunga

R. Prof. Plínio Garcez de Sena, 1.240
Mussurunga II - Salvador
Tel.: (71) 3612-6300

Assai Paulo Afonso

Av. do Aeroporto (BA - 210), s/n - Jardim Bahia
Paulo Afonso
Tel.: (75) 3282-3900/ 3282-3901

Assai Paripe

Av. Afranio Peixoto, s/n - Salvador
Tel.: (71) 3404-8450/ 3404-8451

Assai Salvador Golf Club

Av. Aliomar Baleeiro, s/n
Bairro Pau da Lima (antigo Golf Club)
Tel.: (71) 3282 - 0400 / 3282 - 0401

Assai Senhor Do Bonfim

BR 407 - Sentido Capim Grosso (próx. à
entrada de Umburanas) - Senhor do Bonfim
Tel.: (74) 3542-4900 / 3542-4901

Assai Serrinha

Av. Lomanto Junior - BR 116, s/n (Cidade Nova)
Serrinha
Tel.: (75) 3261-8550 / 3261-8551

Assai Vitória da Conquista

Anel Rodoviário Jádriel Matos Leste, s/n
Tel.: (77) 3425-0072 / 3425-0347

CEARÁ

Assai Bezerra de Menezes

Av. Bezerra de Menezes, 571 - Fortaleza
Tel.: (85) 3533-4499 / 3533-4476

Assai Caucaia

Rodovia BR. 222, 6.970, Bloco A - Caucaia
Tel.: (85) 3285-3739 / 3285-2966

Assai Fortaleza BR116 - Messejana

BR 116, km 04, próx. à Av. Oliveira Paiva
Cidade dos Funcionários - Fortaleza
Tel.: (85) 3251-4700 / 3251-4701

Assai Iguatu

Avenida Perimetral, 611 (Areias) - Iguatu
Tel.: (88) 3566-7900 / 3566-7901

Assai Juazeiro do Norte

Av. Padre Cícero, 4.400 - Juazeiro do Norte
Tel.: (88) 3571-4408 / 3571-3972

 Nova loja

Assai Kennedy

Av. Sargento Hermínio Sampaio, S/N, Lote 01 -
Quadra 04 - Presidente Kennedy

Assai Maracanaú

Av. Dr. Mendel Steinbruch com Av. do Contorno
- Pajuçara
Tel.: (85) 3383-5900 / 3383-5901

Assai Parangaba

Av. Godofredo Maciel, 86 - Fortaleza
Tel.: (85) 3292-6416 / 3292-6422

Assai Sobral

Rodovia BR 222, 3.668
Cidade Gerardo Cristino de Menezes
Tel.: (88) 3614-0008 / 3614-4573

 Nova loja

Assai Tapioqueiras

Av. Washington Soares, 10300,
Messejana - Fortaleza
Tel.: (85) 3194 - 2500 / 3194 - 2501

Assai Washington Soares

Av. Washington Soares, 5.657 - Fortaleza
Tel.: (85) 3533-8200

DISTRITO FEDERAL

Assai Brasília Sul

Sia Trecho 12, Lote 105, loja 1.
Zona Industrial, s/n - Brasília
Tel.: (61) 3233-1773 / 3233-2624

Assai Ceilândia

Setor M Qnm 11 - Mezanino - Brasília
Tel.: (61) 3372-8112 / 3373-6024

Assai Taguatinga

QS 9 - Rua 100, Lote 04
(Areal - Pistão Sul EPNB) Brasília
Tel.: (61) 3456-9150 / 3456-9151

GOIÁS

Assai Anápolis

Av. Universitária, 765 - Anápolis
Tel.: (062) 3310-8700 / 3310-8701

Assai Caldas Novas

Av. Santo Amaro, 1.697 - Solar de Caldas Novas
Tel.: (64) 3454-7250 / 3454-7251

Assai Goiânia Buriti

Av. Padre Orlando Moraes, s/n - Goiânia
Tel.: (62) 3280-7205 / 3280-7156

Assai Goiânia Independência

Av. Independência, s/n (ao lado do Parque
Mutirama) - Goiânia - Setor Central
Tel.: (62) 3243-5801 / 3243-5802

Assai Goiânia Perimetral

Av. Perimetral Norte, 2.609
Setor Vila João Vaz - Goiânia
Tel.: (62) 3219-7850 / 3219-7855

Assai Goiânia Av. T9

Av. T-9, s/n - Jardim Europa
(próximo ao Terminal Bandeira) - Goiânia
Tel.: (62) 3219-8700

Assai Rio Verde

Rodovia BR 60, s/n - Perímetro Urbano
Tel.: (64) 3901-3150 / 3901-3151

Assai Valparaíso

BR 040 - Km 3 - sentido Luziânia
Valparaíso de Goiás
Tel.: (61) 3669-9850/ 3669-9851

MARANHÃO

Assai Imperatriz

Rodovia BR 010 - Km 25
Coco Grande - Imperatriz
Tel.: (99) 3221-8979 / 3221-8671

Assai São Luís Guajajaras

Av. Guajajaras, 06 (São Bernardo) - São Luís
Tel.: (98) 3133-6566 / 3133-6567

Assai São Luís Turu

Av. São Luís Rei de França, s/n
(Bairro Turu) - São Luís
Tel.: (98) 3131-3650

Tampico®

IRRESISTÍVEL

MUITO MAIS
SABOR

TURBINE SUAS VENDAS COM TAMPICO!

SUCO DE VERDADE PRA
QUEM É DE VERDADE.



PARA TODOS
OS TIPOS
DE SEDE

2
LITROS
IDEAL PARA
A FAMÍLIA

450 ML
IDEAL PARA
ACOMPANHAR
O LANCHE



IRRESISTÍVEL ATÉ A ÚLTIMA GOTA!

MATO GROSSO

Assai Cuiabá

Rua Fernando Corrêa da Costa, 4.875 - Coxipó
Tel.: (65) 3667-9287 / 3667-4850

Assai Jardim das Américas

Av. Fernando Corrêa da Costa, 1255
Tel.: (65)3618-3850 / (65)3618-3851

Assai Rondonópolis

Av. Presidente Médici, 4.269 - Rondonópolis
Tel.: (66) 3425-2167 / 3425-2171

Assai Rondonópolis Bandeirantes

Av. Bandeirantes, 4165 - Jardim Bela Vista
Tel.: (66) 3014 -1314 / (66) 3014 - 1315

Assai Sinop

Av. dos Jacarandás, 4.030 Qd. 19 - Lt 999 - Setor Industrial Norte. Sinop, Mato Grosso
Tel.: (66) 3511-6900

Assai Várzea Grande

Av. Dom Orlando Chaves, s/n
Tel.: (65) 3685-4737 / 3685-4739

MATO GROSSO DO SUL

Assai Campo Grande

Av. Fábio Zahran, 7919 - Vila Carvalho
Tel.: (67) 3342-6665 / 3342-6850

Assai Campo Grande Aeroporto

Av. Duque de Caxias, 3.200 - Campo Grande
Tel.: (67) 3368-1650 / 3368-1651

Assai Coronel Antonino

Av. Consul Assaf Trad, s/n - Campo Grande
Tel.: (67) 3354-6000

Assai Dourados

Rua Coronel Ponciano, 785 - Terra Roxa
Tel.: (67) 3416-2500 / 3416-2501

MINAS GERAIS

Assai Contagem

Av. João César de Oliveira 4.321
Tel.: (31) 3198-3100 / 3198-3101

Assai Uberlândia

Av. Rondon Pacheco, 755 - Tabajaras
Tel.: (34) 3299-4600 / 3299-4601

PARÁ

Assai Ananindeua

Rodovia BR 316, KM 9 - Próximo ao posto da Polícia Federal - Ananindeua
Tel.: (91) 3262-8350 / 3262-8351

Assai Belém

Av. Independência com Rodovia Mário Covas Coqueiro - Belém
Tel.: (91) 3284-1551

Assai Castanhal

(BR 316) Av. Pres. Getúlio Vargas, 5.600
Tel.: (91) 3412-4650 / 3412-4651

Assai Parauapebas

Rodovia PA 275, s/n (Bairro Gleba Carajás III)
Tel.: (94) 3352-5250 / 3352-5251

Assai Santarém

Av. Engenheiro Fernando Guilhon, s/n
Tel.: (93) 3524-7900 / 3524-7901

PARAÍBA

Assai Campina Grande

Av. Assis Chateaubriand, s/n - Liberdade
Tel.: (83) 3331-3507 / 3331-1984

Assai João Pessoa

Rua Motorista Aldovandro Amâncio Pereira, 51 - Ernesto Geisel - João Pessoa
Tel.: (83) 3231-4722 / 3231-4392

 Nova loja

Assai Cabedelo

BR 230, S/N - Parque Boa Esperança
Tel.: (83) 3194 - 0401 / 3194 - 0402

PARANÁ

Assai Curitiba

Linha Verde - BR-116 - ao lado do Terminal Pinheirinho - Pinheirinho
Tel.: (41) 3567-5350 / 3567-5351

 Nova loja

Assai Curitiba Atuba

BR-476 - Bairro Alto, Curitiba - PR

Assai Curitiba Jk

Av. Juscelino Kubitschek de Oliveira, 2.511 (CIC) - Curitiba
Tel.: (41) 3279-6100 / 3279-6101

Assai Londrina

Av. Tiradentes, 4.650 - Londrina
Tel.: (43) 3357-9026 / 3357-9131

Assai Londrina II

Av. Saul Elkind, 2.211
Conjunto Vivi Xavier - Londrina
Tel.: (43) 3294 -4101 / 3294 -4102

Assai Maringá

Rua Rubens Sebastião Marin, 1.820
Tel.: (44) 3472-3600 / 3472-3604

PERNAMBUCO

Assai Camaragibe

Av. Doutor Belmino Correia, 681
Tel.: (81) 3456-8950 / 3456-8951

Assai Caruaru

Av. Cleto Campelo, 9 - N. Sra. das Dores
Tel.: (81) 3721-9597 / 3721-8591

Assai Caruaru II

Av. João de Barros, s/n (Quadra 13) - Caruaru
Tel.: (81) 3725-6850 / 3725-6851

Assai Garanhuns

Av. Prefeito Luiz Souto Dourado, 1.102 Severiano Moraes Filho - Garanhuns
Tel.: (87) 3762-2115 / 3763-6763

Assai Imbiribeira

Av. Marechal Mascarenhas de Moraes, 2.180 - Recife
Tel.: (81) 3497-7350 / 3497-7351

Assai Jaboatão

Av. General Barreto de Menezes, 434 Prazeres - Jaboatão dos Guararapes
Tel.: (81) 3468-2765 / 3797-2400

Assai Paulista

BR 101, 5.800 - Paulista
Tel.: (81) 3437-8701 / 3437-8702

Assai Serra Talhada

Av. Waldemar Ignácio de Oliveira, s/n
Tel.: (87) 3929-2850 / 3929-2851

PIAUI

Assai Parnaíba

Rodovia BR 343, 3.775 - Parnaíba
Tel.: (86) 3315-7100 / 3315-7101

Assai Picos

Rodovia BR 316, s/n (Belo Norte) - Picos
Tel.: (89) 3415-0600 / 3415-0601

Assai Teresina

Av. José Francisco de Almeida Neto, 1.000 (Av. Principal do Dirceu) - Teresina
Tel.: (86) 3194-1250 / 3194-1251

 Nova loja

Assai Raul Lopes

Av. Raul Lopes, 2757 - Ininga - Teresina
Tel.: (86) 3026 - 8032 / 3026 - 8033

RIO DE JANEIRO

Assai Alcântara

Rua Dr. Alfredo Becker, 605 - São Gonçalo
Tel.: (21) 3706-0343 / 2601-1414

Assai Ayrton Senna

Av. Ayrton Senna 6.000 - Jacarepaguá
Tel.: (21) 2110-7850 / 2110-7852

Assai Bangu

Rua Francisco Real, 2.050 - Rio de Janeiro
Tel.: (21) 2401-9576 / 2401-6224

Assai Cabo Frio

Av. América Central, 900
Tel.: (22) 2640-6450 / 2640-6451

Assai Campinho

Rua Domingos Lopes, 195 - Madureira
Tel.: (21) 2450-2329 / 2452-2686

Assai Campos dos Goytacazes

Av. Arthur Bernardes - Trevo do Índio (Acesso à Rod. Mário Covas) - Campos dos Goytacazes
Tel.: (22) 2739-7500 / 2739-7501

Assai Campo Grande

Estrada do Mendanha, 3.457
Tel.: (21) 3406-6968 / 3406-3811

Assai Ceasa

Av. Brasil, 19.001 - Irajá
Tel.: (21) 2471-2029 / 2471-2169

Assai Cesário de Melo

Av. Cesário de Melo, 3.470
Campo Grande - Rio de Janeiro
Tel.: (21) 3198-1450 / 3198-1451

Assai Duque de Caxias

Av. Governador Leonel de Moura Brizola, 2.973 - Vila Centenário
Tel.: (21) 3780-5801 / 3780-5802

Assai Freguesia

Estrada de Jacarepaguá, 7.753 - Jacarepaguá
Tel.: (21) 2447-8525 / 2447-6580

Assai Ilha do Governador

Av. Maestro Paulo Silva, 100 - Jardim Carioca
Tel.: (21) 3383-8589

NOVO

nutrella

**É NATURAL,
NATURAL,
NATURAL,
RAL RAL**

**TODO
NATURAL**

NOVO

**TODO
NATURAL**

nutrella

**SEMENTE
DE ABÓBORA
LIMPAZA, DOURADA
& SEMIURA**

NOVO

**TODO
NATURAL**

nutrella

**CRANBERRY
QUINDA
& HIBISCO**

NOVO

**TODO
NATURAL**

nutrella

**CASTANHA
DO-PARA
& QUINDA**

Assai Méier

R. Dias da Cruz, 371 (Méier) - Rio de Janeiro
Tel.: (21) 3296-5050 / 3296-5051

Assai Nilópolis

Av. Getúlio de Moura, 1.983 - Centro
Tel.: (21) 2691-1972 / 2691-3696

Assai Niterói

Rua Benjamin Constant, 263
Largo do Barradas
Tel.: (21) 2625-6526

Assai Nova Iguaçu

Rua Marechal Floriano Peixoto, 1.448
Nova Iguaçu
Tel.: (21) 3770-9175 / 3770-9145

Assai Petrópolis

Estrada União e Indústria, 870
Roseiral - Petrópolis
Tel.: (24) 2232-5500 / 2232-5501

Assai Pílares

Av. Dom Hélder Câmara, 6.350 - Pílares
Tel.: (21) 3315-7200

Assai Rio Dutra

Rodovia Presidente Dutra, 10.521
(Bairro Industrial) - Mesquita/RJ
Tel.: (21) 2797-1550 / 2797-1551

Assai Sabão Português

Av. Brasil, 2.251, bairro São Cristóvão
Tel.: (21) 3295-2150 / 3295-2151

Assai Santa Cruz

Av. Padre Guilherme Decaminada, 2.385 (Santa Cruz) Rio de Janeiro
Tel.: (21) 3198-1950 / (21) 3198-1951

 Nova loja

Assai São João de Meriti

Rod. Presidente Dutra, 4.301
Jardim José Bonifácio
Tel.: (21) 2757-5950 / 2757-5951

Assai Tijuca

Rua Uruguai, 329 - Rio de Janeiro
Tel.: (21) 2238-1323

RIO GRANDE DO NORTE

Assai Natal

Av. Dão Silveira, s/n - Pitimbu - Natal
Tel.: (84) 3218-9324 / 3218-5529

Assai São Gonçalo do Amarante

Av. Bacharel Tomaz Landim, s/n
São Gonçalo do Amarante
Tel.: (84) 3674-8450 / 3674-8452

RONDÔNIA

Assai Porto Velho

Rua da Beira, 6.881 - Lagoa - Porto Velho
Tel.: (69) 3216-2300 / 3216-2301

RORAIMA

Assai Boa Vista

Av. Brasil, 616 (BR-174) - Boa Vista
Tel.: (95) 3194-1400 / 3194-1401

SÃO PAULO

Assai Brás Cubas

Av. Henrique Peres, 1.330 - Mogi das Cruzes
Tel.: (11) 4738-7300 / 4738-7301

Assai Itaquaquecetuba

Estrada São Paulo - Mogi, 3.810
Tel.: (11) 4642-9611 / 4642-5681

Assai Mogi das Cruzes

Rua José Meloni, 998 - Mogi das Cruzes
Tel.: (11) 4790-6092 / 4790-610

Assai Suzano

Rua Prudente Moraes, 1.751 - Suzano
Tel.: (11) 4741-1211 / 4741-1577

GRANDE SÃO PAULO

Assai Águia de Haia

Av. Águia de Haia, 2.636 - Parque das Paineiras
Tel.: (11) 2046-6220

Assai Aricanduva

Av. Aricanduva, 5.555 - Aricanduva
Tel.: (11) 2723-2350 / 2723-2351

Assai Barra Funda

Av. Marquês de São Vicente, 1.354
Barra Funda - São Paulo
Tel.: (11) 3611-1658

Assai Carapicuíba

Av. Desembargador Dr. Eduardo Cunha de Abreu, 1.455 - Vila Municipal - Carapicuíba
Tel.: (11) 4189-9601 / 4189-9602

Assai Casa Verde

Av. Engenheiro Caetano Álvares, 1.927
Tel.: (11) 3411-5262 / 3411-5250

Assai Cidade Dutra

Av. Senador Teotônio Vilela, 2.926
Jardim Iporanga - Cidade Dutra
Tel.: (11) 5970-5901

Assai Cotia

Estrada do Embú, 162 - Jardim Torino - Cotia
Tel.: (11) 2159-4650 / 2159-4655

Assai Diadema

Av. Piraporinha, 1.144 - Vila Nogueira
Tel.: (11) 4070-8701 / 4070-8702

Assai Guarulhos Dutra

Av. Aniello Pratici, 494
Jd. Santa Francisca - Guarulhos
Tel.: (11) 3411-5700 / 3411-5706

Assai Guarulhos Jamil João Zarif

Av. Jamil João Zarif, 689 - Jardim Santa Vicência
Tel.: (11) 2402-8950 / 2402-8951

Assai Embu das Artes

Av. Elias Yazbek, 1.183 - Centro
Tel.: (11) 4778-9600 / 4778-9601

Assai Fernão Dias

Rodovia Fernão Dias, s/n, km 86,4 - São Paulo
Tel.: (11) 2242-4668 / 2242-4123

Assai Franco da Rocha

Rod. Luiz Salomão Chama, Sn
Quadra gleba B Lote área 08 B
Vila Ramos - Franco da Rocha - São Paulo
Tel.: (11) 4934-5780 / 4934-5781

Assai Freguesia do Ó

Av. Santa Marina, 2.100 - São Paulo
Tel.: (11) 3932-3415 / 3932-2609

Assai Giovanni Pirelli

Rua Giovanni Battista Pirelli, 1.221
- Santo André
Tel.: (11) 4458-0904 / 4458-2828

Assai Guaianases

Estrada Dom João Nery, 4.031 - São Paulo
Tel.: (11) 3052-1349 / 3052-1347

Assai Jandira

Av. Alziro Soares, 20
(próximo à estação Jardim Silveira)
Tel.: (11) 4772-1400 / 4772-1401

Assai Itaquera

Av. Sylvio Torres, 190 - São Paulo
Tel.: (11) 3544-6482 / 3544-6450

Assai Jabaquara

Rua Taquaruçu, 79 - São Paulo
Tel.: (11) 5011-5673 Ramal 19

Assai Jaçanã

Av. Luís Stamatís, 35 - São Paulo
Tel.: (11) 3544-6550

Assai Jacu Pêssego

Av. Jacu Pêssego, 750 - São Paulo
Tel.: (11) 2523-9360 / 2523-9361

Assai Jaguaré

Av. Jaguaré, 925 - São Paulo
Tel.: (11) 3714-6815 / 3714-1357

Assai Jaraguá/Taipas

Av. Raimundo Pereira de Magalhães, 10.535
Tel.: (11) 3944-6801 / 3944-6802

Assai João Dias

Av. Guido Caloi, 25 - São Paulo
Tel.: (11) 2755-7555 / 2755-7556

Assai Manilha

Rua Manilha, 42 - São Paulo
Tel.: (11) 3411-5155 / 2295-8847

Assai Marginal Tietê-Penha

Av. Condessa Elisabete de Robiano, 5.500
São Paulo
Tel.: (11) 2641-0947 / 2641-2266

Assai Mauá

Av. Antônia Rosa Fioravante, 3.270
São Paulo
Tel.: (11) 4544-0900 / 4544-0901

Assai Nações Unidas

Av. das Nações Unidas, 22.777
Vila Almeida - São Paulo
Tel.: (11) 3795-8700 / 3795-8701

Assai Nordestina

Av. Nordestina, 3.077 - São Paulo
Tel.: (11) 2928-4651 / 2928-4650

Assai Osasco

Av. dos Autonomistas, 1.687 - Vila Yara
Tel.: (11) 3411-5600 / 3411 5611

Assai Pirajussara

Av. Ibirama, s/n - Taboão da Serra
Tel.: (11) 4138-1580 / 4138-1044

Assai Ribeirão Pires

Av. Francisco Monteiro, 1.941 - Ribeirão Pires
Tel.: (11) 4825-1995

Natural
one®

UM NATURAL ONE PARA CADA MOMENTO



IMAGENS ILUSTRATIVAS



- 100% NATURAL
- SEM ADIÇÃO DE AÇÚCAR
- SEM CONSERVANTES

Assai Santa Catarina

Av. Santa Catarina, 1.672 - Vila Santa Catarina
Tel.: (11) 5671-8501 / 5671-8502

Assai Santo André

Rua Visconde de Taunay, 216 - Santo André
Tel.: (11) 3468-4702 / 3468-4700

Assai Santo André Bala Juquinha

Av. dos Estados, 1.155 - Parque Central
Tel.: (11) 4976-9800 / 4976-9801

 Nova loja

Assai Santo André Pereira Barreto

Av. Pereira Barreto, 2444 - Jardim Bom Pastor, Santo André
Tel.: (11) 4422-9360

Assai São Bernardo do Campo

Av. Piraporinha, 680 - Planalto
Tel.: (11) 3411-5650 / 3411-5662

Assai São Bernardo Anchieta

Av. do Taboão, 574
Taboão - São Bernardo do Campo
Tel.: (11) 4362-8600

Assai São Caetano do Sul

Rua Senador Vergueiro, 428
Tel.: (11) 4224-2853 / 4224-2150

Assai São Mateus

Av. Ragheb Chohfi, 58 - São Paulo
Tel.: (11) 2010-1200 / 2010-1201

Assai São Miguel

Av. Marechal Tito, 1.300 - São Paulo
Tel.: (11) 3411-5300 / 3411-5311

Assai São Miguel II

Av. São Miguel, 6.818 - Vila Norma - São Paulo
Tel.: (11) 2030-2351 / (11) 2030-2352

Assai Sapopemba

Av. Sapopemba, 9.250 - São Paulo
Tel.: (11) 2197-1500

Assai Sezefredo Fagundes

Av. Coronel Sezefredo Fagundes, 535 - Tucuruvi
Tel.: (11) 2262-9830 / 2262-9831

Assai Taboão da Serra

Av. Felício Barutti, 3.040 - Jardim Mirna
Tel.: (11) 4771-8547 / 4771-8711

Assai Tatuapé

Av. Condessa Elisabete de Robiano, 2.176/2.186
São Paulo
Tel.: (11) 3411-5450 / 3411-5460

Assai Teotônio Vilela

Av. Senador Teotônio Vilela, 8.765
Jardim Casa - São Paulo
Tel.: (11) 5922-9300 / 5922-9301

Assai Vila Luzita

Av. Capitão Mario Toledo de Camargo, s/n
(em frente à Igreja Batista do Calvário)
Vila Luzita - Santo André
Tel.: (11) 4452-7901 / 4452-7902

Assai Vila Sônia

Av. Professor Francisco Morato, 4.367 - Vila Sônia - São Paulo
Tel.: (11) 3411-5550 / 3411-5556

INTERIOR

Assai Araçatuba

Rua: Waldemar Alves, 230 - São Vicente
Tel.: (18) 3636-4270 / 3636-4271

Assai Bauru

Av. Nações Unidas, s/n - Quadra 06
Centro - Bauru
Tel.: (14) 3222-4152 / 3212-4605

Assai Campinas

Av. Ruy Rodrigues, 1.400 - Amoreiras
Tel.: (19) 3223-2877

Assai Campinas Centro

Av. Senador Saraiva, 835 - Centro - Campinas
Tel.: (19) 3274-3100 / 3274-3101

Assai Hortolândia

Rua Luiz Camilo de Camargo, 1.015
Bairro Remanso Campineiro
Tel.: (19) 3809-9200 / 3809-9201

Assai Indaiatuba

Av. Francisco de Paula Leite, 2242 - Indaiatuba
Tel.: (19) 3816-9800 / 3816-9801

Assai Jundiaí

Rua Quinze de Novembro, 430 - Jundiaí
Tel.: (11) 2136-0406 / 2136-0405

Assai Jundiaí Ferroviários

Av. União dos Ferroviários, 2.940 - Jundiaí
Tel.: (011) 4527-6500 / 4527 - 6501

Assai Limeira

Rua José Bonifácio, 149 - Limeira
Tel.: (19) 2114-9850

Assai Paulínia

Av. José Paulino, 2.600 - Jardim América
Tel.: (19) 3833-0760 / 3833-0761

Assai Piracicaba

Rua Regente Feijó, 823 - Centro
Tel.: (19) 3436-6400 / 3436-6401

Assai Presidente Prudente

Av. Joaquim Constantino, 3.025
Tel.: (18) 3908-4449 / 3908-4417

Assai Ribeirão Preto

Av. Presidente Castelo Branco, 2.395
Parque Industrial Lagoinha - Ribeirão Preto
Tel.: (16) 3211-5706 / 3211-5700

Assai Ribeirão Preto Rotatória

Av. Treze de Maio, 92 - Ribeirão Preto
Tel.: (16) 3624-8654 / 3624-8651

Assai Rio Claro

Av. Tancredo Neves, 450 - Rio Claro
Tel.: (19) 2111-2157 / 2111-2151

Assai São José dos Campos

Av. Dr. Sebastião Henrique da Cunha
Pontes, 4.600 - São José dos Campos
Tel.: (12) 3570-0121 / 3570-0122

Assai Sorocaba

Rodovia Raposo Tavares, s/n - Vila Artura
Tel.: (15) 3388-3000 / 3388-3006

Assai Sorocaba Itavuvu

Av. Itavuvu, 1.766 - Sorocaba
Tel.: (11) 3239-3204

Assai Taubaté

Av. Dom Pedro I, 630 E (Terra Nova)
Taubaté/SP
Tel.: (12) 3625-3550 / 3625-3551

LITORAL

Assai Caraguatatuba

Av. Prisciliana de Castilho, 840 - Caputera
Tel.: (12) 3897-5614 / 3897-5600

Assai Praia Grande

Av. Presidente Kennedy, 100 - Emboacu
Tel.: (13) 3471-8475 / 3494-7792

Assai Praia Grande II

Av. Ayrton Senna da Silva, 1.511 - Tude Bastos
Tel.: (13) 3473-6686 / 3473-7524

Assai Praia Grande Jd Glória

Av. Min. Marcos Freire, s/n
(entre túneis 18 e 19)
Tel.: (13) 3596-9501 / 3596-9502

Assai Santos

Av. Nossa Senhora de Fátima, 50 - Saboó
Tel.: (13) 3296-2100

Assai São Vicente

Av. Antonio Emmerich, 245
Próximo ao 2º BC - São Vicente
Tel.: (13) 3569-1920 / 3569-1921

SERGIPE

Assai Aracaju

Rua Simeão Aguiar, 430 - José
Conrado de Araújo - Aracaju
Tel.: (79) 3209-8000 / 3209-8001

Assai Aracaju II

Av. Melício Machado, 240
(Zona de Expansão) - Aracaju
Tel.: (79) 3249-8500 / 3249-8501

Assai Itabaiana

Av. Eduardo Paixão Rocha, 1.667
Porto - Itabaiana
Tel.: (79) 3432-9250 / 3432-9252

TOCANTINS

Assai Palmas

Av. Joaquim Teotônio Segurado, s/n
(Plano Diretor Expansão Sul) - Palmas
Tel.: (63) 3228-2900 / 3228-2901



Confira a lista completa
de lojas também no site
assai.com.br/nossaslojas

ABERTOS PRO MELHOR



Variedade de produtos, presente em todas as ocasiões do seu dia.



NESCAFÉ

O CAFÉ SOLÚVEL
MAIS AMADO DO BRASIL.

